ROK I. CZERWIEC — LIPIEC 1930 Nr. 2—3

PRAKTYCZNA WIEDZA PRZEMYSŁOWA

KWARTALNIK

INSTYTUTU SZERZENIA PRAKTYCZNEJ WIEDZY PRZEMYSŁOWEJ

Wydawca: W imieniu Instytutu S. P. W. P. Prezes STEFAN PODWORSKI.

Redaktor naczelny i odpowiedzialny Antonin Puzyński

Przedruk dozwolony za podaniem źródła i poprzedniem zgłoszeniem Redakcji

Adres Redakcji i Administracji: Warszawa, Nowy-Świat 17. Telefon 540-92

TREŚĆ Nr. 2—3

Artykuły:

GODZINY BIUROWE W INSTYTUCIE S. P. W. P.:

Biuro Instytutu czynne w dnie powszednie od godz. 9 do 15 i od 17-ej do 19-ej.

Prezes Zarządu Głównego przyjmuje w dnie powszednie od 12 do 14 i od 17 do 18.

Sekretarz Zarządu Głównego i kierownicy sekcji (organizacyjnej, naukowej, przemysłowej, technicznej i dla spraw chłodnictwa) — w dnie powszednie od 17 do 18 względnie za uprzedniem telefonicznem porozumieniem w kancelarji Instytutu.

Redaktor naczelny kwartalnika w piątki od 17 do 18.

Sekretarz Redakcji kwartalnika we wtorki i piątki od 17 do 18 oraz codziennie za uprzedniem telefonicznem porozumieniem.

Kierownik Biura informacji i porad prawnych od 18 do 19.

Telefon: 540-92.

Dr. Inż. Tadeusz Waryński
Naczelnik Wydziału Szkól zawod. w Min. Ośw. Pub i W. R.

Szkolnictwo zawodowe w Polsce

1. Szkoła zawodowa a szkoła ogólnokształcąca.

Szerszy ogół nie uświadamia sobie zawsze wyraźnie, czem jest ściśle szkoła zawodowa.

Aby w pełni wyświetlić sobie, na czem polega „zawodowość" danej szkoły, należy sobie zadać pytanie: *czem się różni szkoła zawodowa od szkoły niezawodowej t. j. od szkoły ogólnokształcącej?*

W kilku słowach różnica ta da się scharakteryzować. Mianowicie:

Szkoła zawodowa jestto szkoła, gdzie się nabywa wiedzę, pozwalającą po wyjściu ze szkoły wstępować odrazu w szranki życia praktycznego, a zatem *zarobkować*, przez pełnienie określonych czynności, czy to w aparacie wytwórczym, czy to w aparacie rozdzielczym życia gospodarczego. Nie ulega wątpliwości, że szkoła zawodowa nie daje odrazu tej „sprawności zawodowej, którą zdobywać można li tylko przez długoletnią praktykę, ale daje ona pewien zasób przygotowania praktycznego (n. p. warsztatowego) i ściśle dostosowanej do potrzeb danego zawodu wiedzy teoretycznej, które stanowią dostateczny grunt do rozpoczęcia zawodowej działalności zarobkowej. I tak, np. wydział ślusarski lub tokarski danej szkoły rzemieślniczej nie wypuszcza „weteranów ślusarstwa" lub tokarstwa, ale formuje

zastępy dzielnych, młodych szeregowców ślusarstwa lub tokarstwa, którzy *prędzej od innych*, — jak to wykazuje doświadczenie życia praktycznego we wszystkich krajach, — przejdą do „starej gwardji" wykwalifikowanych pracowników danego zawodu.

Natomiast szkoła ogólnokształcąca, jak sama nazwa wskazuje, daje tylko pewien zasób *wiadomości ogólnych*, posiadanie których decyduje o t. zw. „cenzusie naukowym" danego osobnika. Ukończenie więc szkoły ogólnokształcącej nie daje do ręki żadnego określonego zawodu, *nie daje więc możności zarobkowania w określony sposób*. Ukończenie gimnazjum np. przysposabia jeno (praktycznie rzecz biorąc) do dalszych studjów, tym razem o orjentacji zawodowej, bądź w szkole akademickiej, bądźto w szkole zawodowej wyższego typu. Co zaś do natychmiastowego zarobkowania, otwiera tylko drogę do „nieokreślonych zawodów", jakim jest np. noszenie worów węgla przy wyładowaniu wagonów (o ile się posiada bary odpowiednio odporne), albo też pełnienie prostych funkcji biurowych, wymagających tylko pewnych wiadomości ogólnych.

Nie możemy pominąć tu milczeniem np. bardzo doniosłej roli *szkoły powszechnej*, co do której rzec można, *że nie ma kulturalnego i żywotnego społeczeństwa bez mocnej i zdrowej szkoły powszechnej*. Bezwątpienia, szkoła powszechna jest dziś pierwszorzędnym czynnikiem rozwoju i postępu, zarówno w płaszczyźnie życia zawodowego i społecznego, jak w płaszczyźnie życia indywidualnego, zarówno w dziedzinie kultury ducha jak w dziedzinie rozbudowy wytwórczości dóbr materjalnych. Podobnie szkoła średnia ogólnokształcąca, o ile racjonalnie pojęta i zorganizowana, powołana jest do odegrania pierwszorzędnej roli w rozbudowie życia kulturalnego i materjalnego współczesnych zbiorowości ludzkich.

2. *Cechy zasadnicze kształcenia zawodowego.*

A. Każdy istniejący typ szkoły zawodowej powinien mieć określoną funkcję gospodarczą, względnie społeczno - gospodarczą do spełnienia.

Naprzykład: *„Jednoroczna szkoła przysposobienia kupieckiego"* przygotowuje wyłącznie przyszłych *praktykantów handlowych*. Nie jest więc w jej zadaniu orjentować młodzież do

stanowisk biurowych. Dla tego jest ona w zasadzie jednoroczna a nie dwuletnia, albowiem doświadczenie wykazuje, że młodzież po spędzeniu choćby dwóch lat na ławie szkolnej zaczyna marzyć o posadach bankowych i nie chce już słyszeć o pracy „za ladą". A że handel potrzebuje inteligentnych praktykantów o dostatecznym poziomie wykształcenia ogólno - handlowego, powstały więc szkoły o krótkim okresie nauki, odpowiadające określonym powyżej warunkom.

W innej dziedzinie kształcenia zawodowego *szkoły rzemieślnicze* oparte na 5 oddziałach szkoły powszechnej posiadają bardziej charakter „warsztatów szkolnych" niż szkół „au sens propre", a to w tem znaczeniu, że przewyższają w nich ćwiczenia warsztatowe przy zredukowaniu do minimum nauki teoretycznej. Ten typ szkoły nie jest również dziełem przypadku, ale jest konkretnym odpowiednikiem zapotrzebowania lokalnego naszych kresów wschodnich, t. j. terenów nieuprzemysłowionych i o nader nizkim poziomie kultury rolniczej.

Natomiast szkołę *rzemieślniczo - przemysłową*, opartą na 7 klasach szkoły powszechnej, w której w znacznym stopniu uwzględniona jest nauka teoretyczna, należy uważać jako zadość czyniącą potrzebom terenów uprzemysłowionych, względnie o wysokim poziomie kultury rolniczej.

Nie należy tu tracić z oczu okoliczności, że przy rozbudowie szkolnictwa zawodowego koniecznem jest uwzględniać *nie tylko bezpośrednie potrzeby życia gospodarczego* w pewnym stopniu, *ale i motywy natury czysto społecznej.*

Stąd wynika, że mogą istnieć obok siebie *równoległe typy szkół*, spełniając prawie identyczne funkcje gospodarcze, ale różniące się „swem pochodzeniem", innemi słowy, *swą celowością społeczną.* Dla zilustrowania powyższego możemy podać przykład zaczerpnięty z istniejących u nas typów szkół handlowych.

Dwuletnie liceum handlowe np. pełni mniej więcej tę samą funkcję gospodarczą, co 3-letnia względnie 4-letnia szkoła handlowa, oparta na 7 klasach szkoły powszechnej. Z gospodarczego punktu widzenia istnienie liceów handlowych *nie jest uzasadnione.* Natomiast z punktu widzenia społecznego należy uważać

ten typ szkoły zawodowej za potrzebny przejściowo przynajmniej, albowiem ratuje on od wykolejenia nader liczne zastępy młodzieży, która, nie ukończywszy z tych czy innych powodów szkoły średniej, ogólno kształcącej, byłaby inaczej skazana bądź to na nędzę, bądź na mało produkcyjną pracę na „jakiejkolwiek" posadzie.

B. W zasadzie każdy typ szkoły zawodowej powinien być uzasadniony wyłącznie swą własną celowością.

Innemi słowy, nie powinno się zakładać szkół zawodowych w celu przygotowania uczniów do *dalszych studjów.*

W tem się średnia szkoła zawodowa zasadniczo różni od obecnej średniej szkoły ogólnokształcącej, dla której dziś życiowem, quasi niezbędnem uzupełnieniem jest szkoła poziomu wyższego, czyli t. zw. szkoła akademicka.

Z cechy B wynikałoby, że w układzie szkolnictwa zawodowego *nie powinna być uwzględniona zasada przejściowości ze szkół poziomu niższego do szkół poziomu wyższego.*

Z gospodarczego punktu widzenia, zasada przejściowości w układzie kształcenia zawodowego, jest *uzasadniona w jednym wypadku,* mianowicie, gdy ma miejsce *przejście ze szkoły typu warsztatowego do szkoły typu teoretycznego,* lub też, gdy ma miejsce *przejście ze szkoły typu ogólnozawodowego do szkoły typu specjalno - zawodowego.*

Naprzykład:

1-o Uzasadnione jest przejście ze szkoły rzemieślniczo-przemysłowej typu bardziej warsztatowego do szkoły techniczno - przemysłowej typu bardziej teoretycznego.

2-o Uzasadnione jest przejście z trzyletniej szkoły handlowej typu ogólno - zawodowego, np. na drugi cykl nauki Instytutów nauk handlowych i gospodarczych, gdzie stosowana jest daleko idąca *specjalizacja.*

Natomiast, *gospodarczo* nieuzasadnione będzie naprzykład:

1-o przechodzenie ze szkoły technicznej typu wyższego do politechniki;

2-o z trzyletniej szkoły handlowej do liceum handlowego.

Jednakże względy natury *czysto społecznej* zmuszają do

uwzględnienia „ograniczonej" przejściowości (dla wybitniejszych jednostek) tam nawet, gdzie ta przejściowość nie jest wyraźnie uzasadniona potrzebami życia gospodarczego.

C. *Ustrój szkolnictwa zawodowego powinien być elastyczny.*

Kształcenie zawodowe jest mianowicie wrogiem wszelkiego szablonu oraz rutyny. Z chwilą bowiem, gdy szkoła zawodowa wchodzi na tory szablonu i rutyny, traci ona bezpośredni kontakt z życiem, staje ‚poza nawiasem" tegoż życia, przestaje spełniać funkcje, dla których została powołana do życia. Tem się tłumaczy między innemi, że *nie można* w zakresie kształcenia zawodowego konstruować zdala od życia, wyłącznie na podstawie danych statystycznych, teoretycznie uzasadnionych *sieci szkolnych* lub programów. Tem się też tłumaczy, że nie można budować planów *na zbyt daleką metę*, albowiem życie dziś pędzi naprzód z taką szybkością, że to, co wczoraj było uzasadnione, może w bardzo szybkim czasie stracić całkowicie na aktualności. Naprzykład: szkoły rzemieślnicze *dla szewców* są bardzo pożądane w krajach, gdzie szewctwo jest jeszcze rzemiosłem, — z chwilą uprzemysłowienia się szewctwa, rzemiosło musi się skurczyć, a w związku z tem traci z dnia na dzień swe uzasadnienie szkoła rzemieślnicza szewcka, jak to można stwierdzić obecnie w Czechach. Jeśli się zważy, że proces uprzemysłowienia danego rzemiosła może w danym kraju przy sprzyjających warunkach odbywać się w ciągu kilku lat, to na tym przykładzie łatwo pojąć, co należy rozumieć wyraz przez „elastyczność" w odniesieniu do szkolnictwa zawodowego.

3. *Klasyfikacja szkół zawodowych.*

Klasyfikację szkół zawodowych można ustanowić według 2 spółrzędnych,

A. Poziomu. B. Specjalizacji.

A. *Poziomy kształcenia zawodowego.*

Jako kryterjum poziomu czyli „stopnia" danej grupy szkół zawodowych przyjmujemy poziom naukowej szkoły ogólnokształcącej, na której dana grupa jest oparta, jestto więc kryterjum względne.

Stopień 1. Szkoły zawodowe oparte na niepełnej szkole powszechnej (poniżej 6 oddziałów).

Stopień 2. Szkoły oparte na pełnej szkole powszechnej (7 oddziałów).

Stopień 3. Szkoły oparte na 6 klasach szkoły średniej ogólnokształcącej.

Stopień 4. Szkoły oparte na 8 klasach szkoły średniej ogólnokształcącej czyli szkoły zawodowe akademickie.

B. Dział kształcenia zawodowego.

Kształcenie zawodowe obejmuje następujące ogólne działy: a) *techniczne*, b) *handlowe*, c) *agrotechniczne*, d) *zawodowe.*

Osobne nieco miejsce zajmuje zawodowe *kształcenie dziewcząt*, które w znacznej części pokrywa się z powyższym podziałem, za wyjątkiem np. działu „gospodarstwa domowego".

Każdy z powyższych działów obejmuje *szereg typów*, o bardziej zwężonym zakresie.

C. Typy szkół zawodowych.

DZIAŁ TECHNICZNY

szkoły *rzemieślnicze* (stopnia 1);
szkoły *rzemieślniczo - przemysłowe;*
szkoły *techniczno - przemysłowe* (stopnia 2);
szkoły *majsterskie;*
szkoły *przemysłowe i przemysłowo - artystyczne;*
szkoły *techniczne* (stopnia 3);
politechniki i akademje;
górnicze i t. d. (stopnia 4).

DZIAŁ HANDLOWY

szkoły *kupieckie* (stopnia 2);
(jednoroczne wzgl. dwuletnie);
szkoły *handlowe średnie* (stopnia 2), (trzyletnie względnie czteroletnie);
licea handlowe (dwuletnie) (stopnia 3):
instytuty nauk ekonomiczno - handlowych (trzyletnie) (stopnia 3);
wyższe szkoły wzgl. studja handlowe (stopnia 4).

W dziale kształcenia handlowego nie przewidziane są szkoły stopnia pierwszego, albowiem przyjmuje się zasadę, że

najskromniejszy pracownik w handlu powinien posiadać conajmniej cenzus pełnej szkoły powszechnej. Powinny przejść bezpowrotnie w zapomnienie „dobre stare czasy", gdy w sferach kupieckich pokutował jeszcze przesąd o „zbędności nauki" w przeciwstawieniu do mylnie pojętej „tężyzny życiowej".

DZIAŁ DOKSZTAŁCANIA ZAWODOWEGO.

Dział ten obejmuje w zasadzie

szkoły *dokształcające niższe* (stopnia 1);

i szkoły dokształcające *normalne* (stopnia2);

Kursy zawodowe specjalne

wszelkich stopni i specjalności (np. przy Instytutach przemysłowych);

szkoły *majsterskie wieczorowe* (stopnia 2);

szkoły *techniczne wieczorowe.*

W krajach o zaakcentowanem zróżniczkowaniu społecznem i gospodarczem *dokształcenie zawodowe odgrywa coraz większą rolę,* pozwalając jednostkom pracowitym i wytrwałym, a zmuszonych do wczesnego zarobkowania, do swobodnego wspinania się po wszystkich szczeblach, do *najwyższych włącznie* hierarchji społecznej i gospodarczej.

W Polsce współczesnej szeroki i śmiały rozwój dokształcania zawodowego na *wszystkich szczeblach* odegrać musi rolę potężnej dźwigni naszego życia gospodarczego oraz bardzo aktywnego czynnika demokratyzacji.

4. Obecny stan liczebny.

W roku szkolnym 1929/30 ogólny stan liczebny naszego szkolnictwa zawodowego przedstawiał się, jak następuje:

	Zakładów	Kursów	Wydziałów	Uczniów
Szkoły i kursy techniczne .	55	37	95	12.582
Szkoły rzemieślnicze i rzemieślniczo-przemysłowe .	102	36	213	14.350
Szkoły zawodowe żeńskie .	165	181	269	22.777
Szkoły handlowe	150	131	—	20.724
Szkoły agrotechniczne . . .	5	—	6	782
Razem	477	385	583	71.215

Stan zaś *szkolnictwa zawodowego dokształcającego* przedstawia się, jak następuje:

	miejscowości	klas	uczniów
Szkoły zawodowe dokształcające	663	3.831	109.879

Ogółem więc uczęszcza dziś w Polsce do szkół oraz na kursa zawodowe przeszło 180.000 uczniów obojga płci.

O tempie rozwoju szkolnictwa zawodowego w Polsce w okresie 1918 — 1929, t. j. od czasu odzyskania niepodległości świadczy choćby wzrost sieci szkolnej w zakresie kształcenia zawodowego. Poniższe zestawienie uwidacznia wzrost w rzeczonym okresie — liczby zakładów naukowych i kursów, poświęconych krzewieniu praktycznej wiedzy zawodowej.

Dział kształcenia zawodowego	Ilość zakładów i kursów w r. 1918/19	1926/27	1928/29
Techniczny	11	84	92 (1)
Rzemieślniczo-przemysłowy .	43	87	138
Agrotechniczny	4	14	9
Zawodowy żeński	33	305	346
Handlowy	30	236	281
Zawodowy dokształcający .	148	495	(663) (2)
Razem	269	1.221	1.529

Uwaga (1): zmniejszenie się liczby kursów i szkół agrotechnicznych jest tylko pozorne; powyższe zestawienie obejmuje albowiem jedynie zakłady tego typu, które są zależne od ministerstwa W. R. i O. P., część szkół tych przekazana została ministerstwa Rolnictwa i Dóbr Państwowych.

Uwaga (2): Liczba szkół zawod. dokszt. w r. 1928/29 jest faktycznie większa, albowiem cyfra 663 oznacza liczbę miejscowości, posiadających zawodowe szkoły dokształcające, przyczem należy zaznaczyć, że większe miejscowości liczone tu jak 1, obejmują swoje własne sieci szkół tego typu.

Na podstawie powyższego zestawienia można obliczyć procentowy wzrost liczby zakładów i kursów kształcenia zawodowego, co da nam jeszcze dobitniejszy wyraz tempa rozwoju kształcenia zawodowego w Polsce w odniesieniu do roku odzyskania niepodległości i suwerenności

Dział kształcenia zawodowego	r. 1926/27	r. 1928/29	
	wzrost w % w stosunku do stanu w r. 1918/19	wzrost w % w stosunku do stanu w r. 1918/19	wzrost w % w stosunku do stanu w r. 1926/27
Techniczny	+663	+736	+ 9
Rzemieślniczo-przemysłowy .	+102	+221	+58
Agrotechniczny	+250	+125	—35 (1)
Zawodowy żeński	+824	+948	+13
Handlowy	+686	+836	+19
Zawodowy dokształcający .	+234	(+348)(2)	(+34)(2)

N. B. ad c) Jak wyjaśniono powyżej, zmniejszyła się tylko ilość szkół podległych ministerstwu W. R. i O. P.

ad) z). Podane liczby wzrostu z przyczyn, wskazanych powyżej, są niższe od liczb rzeczywistych.

Jak z powyższego zestawienia wynika, *w okresie 3 letnim od r. 1926/27 do r. 1928/29* daje się zauważyć bardzo poważny wzrost ilości zakładów i kursów kształcenia zawodowego.

5. *Szkolnictwo zawodowe a społeczeństwo polskie.*

Racja bytu szkolnictwa zawodowego stoi dziś poza wszelką dyskusją. Czynniki rządowe zrozumiały to od samego zarania odrodzonej naszej państwowości. Jeśli dziś Polska może się wykazać poważnym dorobkiem, który w stosunku do „quasi tabula rasa", jaką otrzymaliśmy w spadku po państwach zaborczych, można bez przesady określić jako *bardzo poważny,* — to zasługę tego za to należy przypisać w 80 proc. *inicjatywie Państwa.*

Pewne natomiast odłamy naszych sfer gospodarczych dają powody przypuszczać, że jeszcze nie zdają sobie sprawy z doniosłej roli szkoły zawodowej, która jest powołana do odegrania przy organizowaniu życia gospodarczego; niektórzy się

poprostu boją szkoły zawodowej, jako ośrodka „emancypacji" pracownika wykształconego w europejskiem znaczeniu słowa, w stosunku do zbyt często jeszcze zacofanego i niewykształconego „pryncypała". Szkoła zawodowa musi zbyt często jeszcze pełnić rolę tarana rozbijającego masy ghetta, aby do Ciemnogrodu rutyny i analfabetyzmu wpuścić trochę światła i świeżego powietrza.

Pomimo przeszkód, tkwiących pozatem w nieodpowiedniem nastawieniu społeczeństwa, polska szkoła zawodowa się rozwija i „piędź po piędzi" zdobywa powoli i wytrwale swoje „droit de cité" — a to, pomimo tego, że wielu rodzinom sfery inteligentnej wydaje się, że „deklasują" swe młode pokolenie, oddając je do średniej szkoły zawodowej, — pomimo, że warstwy ludowe miast i wsi, bezkrytycznie wzorując się na inteligencji, uważają gimnazja za nieodzowną drabinę dla wspinania się po szczeblach hierarchji społecznej — pomimo, że stan rzemieślniczy trwa jeszcze w przekonaniu, że „terminowanie" u mistrza jest jedyną drogą zdobycia „nauki praktycznej", — wreszcie pomimo, że ustawa o szkołach akademickich (z lipca 1920 r.) została skonstruowana w duchu średniowiecza z zupełnem zapoznaniem pewnych podstawowych konieczności życia współczesnego.

6. *Szkolnictwo zawodowe a rozbudowa życia gospodarczego.*

Zagadnienie rozbudowy kształcenia zawodowego stoi w związku funkcjonalnym z zagadnieniem rozbudowy życia gospodarczego.

Powierzchowne oblicze tego stosunku funkcjonalnego jest tak oczywiste, że nie potrzebuje udowodnienia; zostało ono w krajach zachodnich całkiem zrozumiane i akceptowane. Każdy zdaje sobie tam sprawę z tego, że każde bez wyjątku przedsiębiorstwo potrzebuje dobrych buchalterów, rachmistrzów i kalkulatorów oraz że bez inżynierów i techników przemysł się nie może obejść. Ale to, przez nas nazwane, „powierzchowne" oblicze omawianego stosunku funkcjonalnego całokształtu zagadnienia jeszcze nie wyczerpuje. Między procesem rozwoju życia gospodarczego, a ukształtowaniem się szkolnictwa zawodowego istnieje jeszcze inna więź nie mniej istotna, aczkolwiek

mniej widoczna niż zwyczajny stosunek „wytwórcy do konsumenta", wytwórcą w danym wypadku będzie szkoła zawodowa a odbiorcą przemysł, rolnictwo, rzemiosło, handel.

To drugie oblicze stosunku, istniejącego między strukturą i orjentacją kształcenia zawodowego a tempem rozwoju życia gospodarczego, wymaga, aby zostało ujawnione i zrozumiane,— uprzedniego wyjaśnienia natury pewnych czynników, wchodzących w grę w procesie wytwarzania i nagromadzenia się bogactw materjalnych. Dla zilustrowania naszej myśli podamy następujący przykład, zaczerpnięty z życia.

Dana szkoła przemysłowo - rzemieślnicza, przysposabiająca naprzykład przyszłych wykwalifikowanych mechaników, może być ujęta w ten lub inny sposób. Może ona być tak zorganizowana i prowadzona, że będzie rozwijała u uczniów wyłącznie zdolność do wykonywania pewnych *manualnych czynności,* albo też zwrócić główną uwagę na rozwój u ucznia jego „elastyczności myślowej" w zakresie wykonywania zawodu. Doświadczenie ostatniej wojny wykazało mianowicie, że przemysł, opierający się na nieinteligentnej „umysłowo - sztywnej" sile roboczej, *jest w konkurencji szybko dystansowany przez przemysł oparty o wykształconego pracownika.* Stąd wynika np. tendencja ograniczenia i w szkołach przemysłowych ilości godzin manualnych (warsztatowych) na korzyść *zawodowej* nauki teoretycznej (jak np. kreślenie, pewne działy matematyki, fizyki, chemji itd.). Co z tego wynika?

Z tego wynika, że *podniesienie się wytwórczości na wyższy szczebel organizacji i wydajności musi się oprzeć z konieczności na odpowiednim aparacie szkolnego kształcenia zawodowego,* dostosowanego, ma się rozumieć, do potrzeb współczesnej rzeczywistości gospodarczej.

Koniec końców, szkoła zawodowa, o ile odpowiednio nastawiona, staje się więc źródłem podniesienia się „standard of labor" danego kraju. To się tyczy, ma się rozumieć, krajów o wysokim stopniu kultury gospodarczej, jak Belgja, Anglja, Stany Zjednoczone Ameryki Północnej itd. W tych krajach stosunek przemysłu do szkoły zawodowej jest taki, że przemysł ujmuje w swoje ręce ster szkolnictwa zawodowego wywiera wpływ

na jego rozwój. Życie gospodarcze podciąga poniekąd za sobą szkołę zawodową. Teraz pytanie: jak się rzecz ma w krajach o niskiej kulturze gospodarczej?

Tutaj życie gospodarcze nie może podciągać za sobą szkoły zawodowej. Tutaj dzieje się odwrotnie, a raczej powinno się dziać odwrotnie. Mianowicie: w krajach jak nasz racjonalnie rzeczowo orjentowana *szkoła zawodowa powinna wyprzedzać życie gospodarcze*, powinna zatem dążyć *do podciągania do swego poziomu życia gospodarczego*. Tak faktycznie się dziś dzieje u nas. Tem się zresztą tłumaczy nieco paradoksalna sytuacja naszego szkolnictwa zawodowego, którego rozwój popycha Państwo w obliczu biernych widzów naszego życia gospodarczego. We Francji przemysłowcy dobrowolnie opodatkowują się na rzecz szkół zawodowych, zakładanych przez Izby Handlowe, — u nas, nowopowstałe samorządy gospodarcze zainteresowały się dotychczas naszem szkolnictwem zawodowem jedynie w zakresie *dysponowania* „ad libitum" tak zwanym Funduszem Specjalnym (z 25 proc. dodatku do świadectw przemysłowych).

W związku z temi zagadnieniami słyszałem niejednokrotnie wypowiadane takie zdanie jak: *Szkoła zawodowa kapitału zagranicznego nie zastąpi;* lub też: *Nas nie stać na luksus szkoły zawodowej, kiedy będziemy bogaci, wówczas itd. itd.*

Zdaniem naszem, opinje takie trącą nie tyle defetyzmem ile niezrozumieniem *źródła bogactw narodowych.*

Czyż Holandja była zawsze bogatą? Jaki był stan zamożności Stanów Zjednoczonych choćby przed stu laty? Kraina polska została przecież o wiele hojniej uposażona przez przyrodę niż Holandja, Szwajcarja, Włochy. Naszą niezamożność nie stąd więc pochodzi.

A jeśli bardzo przez przyrodę pokrzywdzone kraje wzbogaciły się, lub błyskawicznie wzbogacają się, *to dlaczego Polska nie może uwierzyć w możność stania się w szybkiem tempie krajem zasobnym w kapitały?* Jedna jest tylko przeszkoda, niewielka napozór, a faktycznie pierwszorzędnej wagi: społeczeństwo nie umie pracować, a nie umiejąc pracować, *nie docenia znaczenia pracy.* Chorujemy na przesady sceptycyzmu i na

manję „tężyzny życiowej", a przypuszczamy jednocześnie, że kapitały narodziły się w krajach zachodnich pod dotknięciem jakiejś różdżki czarodziejskiej.

Z chwilą, gdy zrozumiemy do „szpiku kości", wywnioskujemy, że *jedynie praca jest źródłem wszelkich dóbr i bogactw*, że praca jeno — prędzej czy później ale niechybnie—uniezależnić może każdy naród od większych lub mniejszych niedogodności jego naturalnych warunków materjalnych — zrozumiemy również, *że pierwiastek pracy, zarówno indywidualnej jak zbiorowej, wiąże się ściśle z pierwiastkiem psychicznym, który jest podłożem każdego wysiłku, każdej pracy, czy to indywidualnej, czy to zbiorowej.*

Otóż, z chwilą, gdy uchwyciliśmy nić, ukrytą ale bardzo istotną, łączącą nierozerwalnie *czynnik pracy z jego kwestją psychiczną* — możemy zrozumieć rolę, jaką może odegrać szkoła zawodowa przy uruchomianiu ciężkiego koła rozpędowego drzemiącej machiny naszego życia gospodarczego.

Szkoła zawodowa, odpowiednio zorganizowana i nastawiona, może się w dużym stopniu przyczynić do stworzenia w kraju tej „atmosfery" pracy rzetelnej i sprawnej oraz śmiałej, ekspansywnej inicjatywy, która jak katalizator chemiczny spowoduje „twórczą fermentację", której się jeszcze nie odczuwa. Ale „jakakolwiek" szkoła zawodowa temu ciężkiemu i ważkiemu zadaniu nie sprosta. Ażeby polska szkoła zawodowa mogła tę rolę spełnić, musi ona być odpowiednio nastawiona, a to nastawienie może w obecnej chwili być tylko dziełem czynników państwowych. Nie wystarczy tu dobra wola „speców", pracujących na niwie szkolnego kształcenia zawodowego. Praca „speców" musi być wykonywana w ramach całokształtu gospodarczej polityki rządowej, innemi słowy Państwo musi mieć w zakresie szkolnictwa zawodowego wyraźną i śmiałą politykę, zakrojoną na daleką metę i skierowaną ku planowemu łamaniu przeszkody, oraz ku wychowywaniu społeczeństwa w duchu współczesnej rzeczywistości.

Antonin Puzyński

Przemysł bawełniany w Polsce a rynki Turcji, Persji i Turkiestanu

Polska, jak i inne państwa europejskie, posiadające przemysł bawełniany, z powodu warunków klimatycznych nie mogąca produkować bawełny, musi sprowadzać ten surowiec z dalekich krajów, w których bawełna dojrzewa.

Krajami, produkującemi bawełnę, w pierwszym rzędzie są: Stany Zjednoczone Ameryki Półn., Egipt, Indje, Turkiestan rosyjski, Brazylja i Chiny.

Tak samo, jak inne włókna zarówno roślinnego jak i zwierzęcego pochodzenia, tak i bawełna dzieli się na cały szereg gatunków[1]) zależnie przedewszystkiem od długości i koloru włókna, a więc na wysokowartościowe gatunki — amerykański Sea-Island, egipski, brazylijski, średnie — amerykański Upland oraz turkiestańskie z nasion amerykańskiego Uplandu, wreszcie grube o krótkiem włóknie gatunki — indyjski, chiński, perski oraz turkiestański z nasion krajowych. Oczywiście, że gatunki średnie mają największe zastosowanie w przemyśle.

Nic więc dziwnego, że Stany Zjednoczone, jako produkujące te gatunki, są głównym i, jak dotychczas, jedynym dostawcą tych gatunków na światowym rynku.

[1]) Fr. J. Tayler w swej klasyfikacji bawełny tylko północnoamerykańskiej wylicza ponad 600 gatunków.

Polska obecnie nie stanowi również wyjątku: w roku 1928 importowano do Polski 76397 tonn bawełny i odpadków, z czego 58528 tonn sprowadzono ze Stanów Zjednoczonych, płacąc za nie 253995 tys. złotych z ogólnej sumy 466646 tys. złotych całego naszego przywozu tego roku ze Stanów Zjednoczonych[2]).

Liczby te są jeszcze większe w rzeczywistości, gdyż bawełnę amerykańską, niewątpliwie, sprowadzaliśmy i za pośrednictwem innych krajów (a korzystamy z pośrednictwa w imporcie bawełny nawet Czechosłowacji!).

I.

Przed wojną tymczasem sprawa zaopatrywania się w surowiec przez nasz przemysł bawełniany przedstawiała się zupełnie inaczej. W roku 1911 przywieziono do Królestwa z zagranicy bawełny 44491 tonn, z Cesarstwa zaś 25163 t.[3]). Za pośrednictwem Cesarstwa pochodzenia zagranicznego bawełny otrzymywaliśmy tak mało, że brać tej ilości pod uwagę niema potrzeby.

Cesarstwu dostarczały bawełny dwie duże jego prowincje: Turkiestan wraz z zależnemi chanatami Bucharą i Chiwą oraz Kaukaz południowy.

Przedwojenna Rosja wraz z Królestwem dla swego przemysłu potrzebowała ponad 22 miljony pudów bawełny rocznie, z czego około połowy w ostatnich latach przed wojną otrzymywała z tych prowincyj.

Kaukaz południowy, a ściślej mówiąc, gubernje Erywańska, Bakińska i Elisawetpolska, z tej liczby dawały b. niewiele — trochę ponad półmiljona pudów rocznie. Tłumaczy się ten fakt tem, że Kaukaz południowy ma ograniczone tereny, nadające się pod uprawę bawełny, stałych plantacyj nie ma, ludność boi się ryzykować, siejąc bawełnę, ze względu na wczesne przymrozki (jak to miało miejsce w 1911 r., gdy prawie cały urodzaj przepadł), zresztą bawełna kaukaska stała jakościowo daleko w tyle za bawełną turkiestańską. Dowodem, że bawełnictwo

---

2) Dane z Rocznika Statystyki Rzeczyp. Polsk. 1929 r.
3) Bilans Handlowy Królestwa Polskiego, H. Tennenbauma.

na Kaukazie Połudn. ma niewiele szans do rozwoju, służy fakt. że od r. 1888 powierzchnia ornej ziemi, zajęta pod uprawę bawełny, do r. 1911 prawie nie uległa zmianie, gdyż w r. 1888 pod tą kulturą było w gub. Erywańskiej — 22696 dziesięcin, a w roku 1911 — 28403 dzies.[4]).

A więc spichrzem bawełnianym dla Rosji pozostawał prawie wyłącznie Turkiestan wraz z Bucharą i Chiwą.

W Azji środkowej uprawiano bawełnę od bardzo dawna, ale bawełna ta, t. zw. guza o grubym i krótkim włóknie, była gatunkiem niskowartościowym.

Dopiero pod koniec XIX w. (1884), kiedy próby kilku stacyj doświadczalnych i selekcyjnych, urządzonych przez Rosjan, z Uplandem amerykańskim dały niesłychanie korzystne rezultaty, przed rolnictwem Turkiestanu stanęły nowe perspektywy rozwojowe.

Przeszkodą główną w tym okresie był przedewszystkiem brak kolei, łączących Turkiestan z metropolją, a więc niemożność dowiezienia bawełny do przędzalni i fabryk tkackich.

Poza tem bez istnienia kolei nie było można powiększyć powierzchni plantacyj bawełny kosztem pól, zajętych pod uprawę zbóż.

Dopiero w r. 1898 została doprowadzona do końca budowa wielkiej magistrali — kolej Środkowo - Azjatycka od portu Krasnowodsk nad morzem Kaspijskiem (początkowo od portu Uzun - Ada, później zarzuconego) do stolicy kraju — Taszkientu, długości 1747 wiorst z bocznemi odnogami do twierdzy Kuszka nad granicą z Afganistanem, długości 292 w. i do Andiżanu, długości 299 w.

Kolej ta została wybudowana przedewszystkiem ze względów strategicznych i nawet do r. 1899 znajdowała się pod bezpośrednim zarządem Ministerstwa Wojny[5]).

Jednak już z budową każdego nowego kilometra kolei przekonywano się o olbrzymiem znaczeniu kolei dla gospodarczego życia nietylko zdobytego kraju, lecz i samej Rosji.

---

[4]) Materjały dla izuczenja chłopkowodstwa, wypusk I.

[5]) Istoriczeskij oczerk sooruženja i eksploatacji zakaspijskoj wojennej żelaznoj dorogi — ppłk. W. N. Antipin.

Kolej Środkowo - Azjatycka była zbyt drogą dla całego szeregu towarów ze względu na konieczność kilkakrotnego często przeładunku (Krasnowodsk — jeden z portów na europejskim brzegu morza Kaspijskiego lub w Astrachaniu na okręty rzeczne na Wołdze i następnie jeden z portów na Wołdze do wagonów).

Dlatego już wkrótce po otwarciu pierwszej kolei turkiestańskiej wystąpiono z kilkoma projektami budowy nowej kolei, którąby połączyła Turkiestan z Rosją, omijając morze. Ciekawą jest rzeczą, że już wówczas wysuwano projekt połączenia wielkiej magistrali syberyjskiej z Turkiestanem przez Wiernyj (Ałma-Ata) i Semipałatyńsk, co dopiero w bieżącym roku urzeczywistnili bolszewicy. Zwyciężył wkońcu projekt budowy kolei Taszkient — Orenburg, długości około 1700 wiorst. Otwarcie kolei dla ruchu osobowego i towarowego nastąpiło już w 1906 r.

Jakie znaczenie dla Turkiestanu, a zwłaszcza, jakie możliwości stanęły przed bawełnictwem z chwilą otwarcia tej kolei, widać chociażby z tego, że w roku 1911 koleją tą sprowadzono do Turkiestanu około 18 miljonów pudów zboża i mąki.

Dopiero od tego momentu przestrzenie, zajęte pod uprawę bawełny, z roku na rok zwiększały się w tempie nadzwyczajnem. W 1908 r. w pięciu powiatach obwodu Fergańskiego, najbogatszego w bawełnę, pod uprawą bawełny było 187633 dziesięciny, w 1910 r. — 228203 dz., w 1914 — 291752 dz. i w 1916— 309759[6]). Wywóz z całego Turkiestanu i Buchary bawełny, który wynosił:

w r. 1908 — 9270304 pud.,
w r. 1910 — 9427576 p..
w r. 1914 — 12719773 p., doszedł,
w r. 1915 do imponującej liczby — 17052469 pudów[7]).

Oczywiście, że możliwości dalszego zwiększania przestrzeni ziemi zirygowanej, zdatnej pod uprawę bawełny, na tem się nie ograniczyły.

---

[6]) Kokandskij Birżewoj Komitet — Jubilejnyj otczet 1906 — 1916.

[7]) Ibidem.

Jeżeli wziąć pod uwagę, że w dawnym Turkiestanie bez Buchary i Chiwy ziemi sztucznie nawodnionej, jedynie nadającej się pod uprawę bawełny, jest ogółem 3024 tys. dziesięcin, z czego w roku 1909 zaledwie 247 tys. dziesięcin było pod uprawą bawełny, zrozumiemy, że Rosja turkiestańską bawełną, jeżeli będzie należycie zorganizowany dowóz zboża i mąki, mogłaby nietylko pokryć całe swe zapotrzebowanie, lecz i mieć bawełnę na eksport.

Cło na importowaną bawełnę (od r. 1900 — 4 ruble 15 kop. z puda netto) oraz wybudowanie dwu magistrali kolejowych wydało w krótkim okresie czasu nadzwyczajne wyniki.

Rewolucja bolszewicka proces ten nietylko zatamowała, lecz nawet, jak się zdawało początkowo, na długie lata przekreśliła prawie zupełnie same istnienie bawełnictwa w Turkiestanie. Fronty do 1919 r. ze strony Orenburga i Aschabadu, rozstrój kolejnictwa, brak dowozu zboża i mąki, a nawet rekwizycje zboża miejscowego na wywóz do Rosji, monopol zbożowy, który rozciągnięto i na bawełnę, rekwizycje i konfiskaty doprowadziły wkońcu do tego, że bawełny prawie zupełnie nie zasiewano, zboża nawet zasiewano tylko tyle, ile było potrzeba dla rodziny dekchana (rolnika). Kiedy zaczęto odczuwać brak tkanin, ludność zaczęła uprawiać bawełnę, ale tylko dla swoich potrzeb i, co najciekawsze — wróciła do guzy, krajowego małowartościowego gatunku.

Fabryki przerobu bawełny (odziarniarnie), olejarnie i fabryki mydła zostały zdewastowane (wiem o fakcie, gdy dla uruchomienia jednej odziarniarni w Samarkandzie bolszewicy musieli zbierać maszyny z trzech fabryk), zapasy nasion Uplandu przerobiono na olej lub spalono w lokomotywach (w r. 1918 podczas wojny domowej i absolutnego braku opału opalano lokomotywy... suszoną rybą z kilkumiljonowego zapasu zrobionego dla potrzeb armji nad Aralskiem morzem przez Związek miast).

Bolszewicy prędko zrozumieli, jakie konsekwencje takiej gospodarki im grożą, i już w 1920 r. rozpoczęli propagandę na rzecz uprawiania bawełny, obiecując płacić za każdy pud bawełny pewną sumę oraz dawać kilka arszynów tkaniny, trochę nafty, oleju, zapałek, żelaza, mydła. Apel ten, o ile wiem, i w roku 1921 został bez echa.

Jak się przedstawia sytuacja pod tym względem obecnie? Dać odpowiedź na te pytanie jest niesłychanie trudno ze względu na brak materjałów i małą wiarogodność źródeł sowieckich.

Dane te (Głownago chłopkogo komiteta), jeśli są prawdziwe, są rewelacyjne. Mianowicie mówią one, że już

w r. 1925 ogólna powierzchnia pod uprawą bawełny w całej Z. S. S. R. wynosiła 592,3 tys. hektarów,

w 1926 — 655,5 tys. ha.,
w 1927 — 752,1 tys. ha,
w 1928 — 926,6 tys. ha (!),
z czego Kaukaz Południowy dał
w 1925 r. — 112,0 tys. ha,
w 1926 r. — 117,4 tys. ha,
w 1927 r. — 122,5 tys. ha i
w 1928 r. — 141,3 tys. ha,
a dawny Turkiestan, Buchara i Chiwa[*])
w r. 1925 — 416,6 tys. ha,
w r. 1926 — 464,0 tys. ha,
w r. 1927 — 546,7 tys. ha i
w r. 1928 — 679,7 tys. ha (!).

Zbiory w dekatonnach poszczególne lata dały w całem państwie:

w r. 1925 — 56506,
w r. 1926 — 55941,
w r. 1927 — 71834,
w r. 1928 — 89081 (!?),

z czego na dawny Turkiestan, Bucharę i Chiwę wypada w dekatonnach:

w r. 1925 — 42866,
w r. 1926 — 42015,
w r. 1927 — 55369,
w r. 1928 — 70832.

---

[*]) Obecnie dawny Turkiestan, Buchara i Chiwa dzielą się na Republiki Uzbekską, Tadżykską, Turkmeńską, Kirgiską i dwa autonomiczne obwody — Kara - Kirgizki i Kara - Kałpakski. Patrz F. Ksenofontow, Uzbekistan i Turkmenistan. Moskwa 1925.

Gdyby te dane były prawdziwe, należałoby podziwiać ogrom uzyskanych rezultatów. Przeciwko wiarogodności tych danych przemawiają następujące fakty i liczby: w r. 1925 Rosja sprowadza ze Stanów Zjednoczonych — 259.000 bel bawełny, w r. 1927 — 475.000 bel i w r. 1928 — 429.000 bel, pozatem sprowadza z zagranicy pokaźne ilości tkanin bawełnianych.

Fakty te i stale wzrastająca liczba sprowadzanej bawełny (wprawdzie w 1929 r. sprowadzono podobno tylko 289.000 bel[9]) poważnie godzą w statystykę komitetu bawełnianego. Należy zresztą wziąć pod uwagę jeszcze i to, że straszna plaga pól turkiestańskich — szarańcza, na walkę z którą wydawano przed wojną setki tysięcy rubli i zatrudniano podczas sezonu walki do kilkunastu tysięcy robotników (sam Emir Buchary wydawał rocznie 300 tys. rubli), napewno, nie będąc należycie tępioną — nie sprzyja powiększaniu obszaru ziemi ornej.

Wreszcie kolektywizacja, do niedawna i w Turkiestanie przeprowadzana z całą bezwzględnością, musiała oddziałać tamująco na powiększanie zasiewów bawełny. Podobno Rosja, dążąc do zwiększenia powierzchni ziemi, zdatnej pod uprawę bawełny, rozpoczęła w Turkiestanie na olbrzymią skalę zakrojone roboty irygacyjne, powierzając kierownictwo nad niemi amerykaninowi p. Arthurowi Powell Dawisowi[10]).

Wiemy już z poprzednich rozważań, że Turkiestan posiada sztucznie nawodnionej ziemi 3024 tys. dziesięcin, z czego, jeżeli nawet wierzyć wyżej przytoczonym danym sowieckim, obecnie pod uprawą bawełny znajduje się zaledwie piąta część. Otwarcie w bieżącym roku kolei Turkiestańsko-Syberyjskiej (Turksib), której budowę, mówiąc nawiasem. rozpoczęto przed samą wojną, doprowadzając ją do Aulie-Ata, raczej przemawia za tem, że bolszewicy poza zapewnieniem normalnego aprowidowania swej armji, która kiedyś ruszy z Turkiestanu na podbój Indyj, myślą przedewszystkiem o zaopatrzeniu okręgów bawełnianych w zboże i mąkę syberyjską, umożliwiając w ten sposób ludności obszary, zajęte obecnie pod uprawę zbóż, przeznaczyć pod uprawę bawełny.

---

[9]) „Dzień Polski" Nr. 151 i 153 „Problem bawełny sowieckiej" Al. L-aw.

[10]) Ibidem.

W każdym bądź razie, nie ulega wątpliwości, że bolszewicy dążą wszystkiemi siłami do samowystarczalności w zaopatrywaniu się w surowiec bawełny, przyczem wszystkie dane objektywne, jak widzieliśmy z poprzednich rozważań, przemawiają za tem, że Turkiestan istotnie stać się może dostarczycielem tego surowca nietylko dla Rosji. I kto wie, czy już za parę lat nasz przemysł łódzki, który zaopatrywał się tam w surowiec bawełny, a nawet miał w Turkiestanie własne odziarniarnie (np. Bcia Poznańscy w Bucharze), nie będzie tej bawełny sprowadzał nanowo.

II.

Jednocześnie stają przed naszym przemysłem bawełnianym, jeżeli jeszcze nie teraz, to w każdym bądź razie w najbliższej przyszłości, możliwości otrzymywania surowca bawełny z Turcji i Persji.

Turcja posiada duże obszary, nadające się pod uprawę bawełny, w pierwszym rzędzie okręgi smyrneński i adański oraz cała Anatolja i wreszcie okręg karsko-artwiński.

Niestety, uprawianymi są przeważnie gatunki miejscowe o krótkiem i grubem włóknie. Próby zaklimatyzowania amerykańskiego Uplandu z nasion turkiestańskich dały b. dobre wyniki. Do dnia dzisiejszego jednak uprawa bawełny w Turcji, zapoczątkowana na szerszą skalę w r. 1895, zajmuje wciąż jeszcze bardzo podrzędne miejsce w życiu gospodarczem kraju. W roku 1925 zbiory dały 29 — 32 tys. tonn, a w r. 1926 — 28.392 t.[11]). Odbiorcami bawełny tureckiej obecnie są Francja, Anglja, Rosja, Włochy i Grecja.

Jeżeli weźmiemy pod uwagę, że jeden tylko wilajet Adański posiada około 1.6 miljn. ha, nadających się pod uprawę bawełny (a nawet stosując płodozmian, jak to ma miejsce obecnie 800 tys. ha), zrozumiemy, że przed bawełnictwem w Turcji stoją bardzo duże możliwości.

Te trudności, z jakiemi muszą tam walczyć rolnicy, zwłaszcza drobni, uprawiający bawełnę, nie są nie do przezwyciężenia. Zarówno niedostateczna organizacja pomocy kredytowej,

---

[11]) Sprawozdania ekonomiczne urzędów zagr. Rz. P. Turcja opr. radca Z. Vetulami.

jak i brak rąk roboczych, należące do najgłówniejszych czynników, tamujących rozwój bawełnictwa w Turcji, są trudnościami raczej wypływającemi z braku należytej organizacji.

Turkiestan przez krótki okres czasu miał te same trudności, ale łatwo je pokonał, a przecież rolnictwo w Turcji, używające już pługów żelaznych, a nawet parowych i traktorów stoi na znacznie wyższym poziomie. Brak dostatecznej ilości fabryk przerobu bawełny (odziarniarnie, olejarnie i fabryki mydła) wskazują na duże możliwości dla obcych przemysłowców.

III.

Inaczej sprawa uprawy bawełny przedstawiała się w Persji, już bowiem w r. 1892 Persja drogą lądową wywoziła 780.191 pudów, a przez port Buszyr nad zatoką perską—100 tys. pud.[12]) Uprawiają bawełnę w Persji na północy — w prowincjach Mazendaran, Azerbejdżan i Chorosan, w prowincjach centralnych— Kum, Kaszan, Jezd, Ispahan i Kirman. Z wyjątkiem bawełny ispahańskiej bawełna perska jest niskowartościowa, mimo to bawełna zajmowała przed wojną czwarte miejsce wśród towarów, eksportowanych przez Persję poza swe granice. Zupełny brak linij kolejowych, walki wewnętrzne, walka o wpływy Rosji i Anglji, niski poziom kultury rolnej i wreszcie wielka wojna, która dotknęła zachodnie i poł.-zach. prowincje neutralnej Persji—bezwątpienia, były i częściowo są głównemi przyczynami, które nie pozwalały i nie pozwalają rozwinąć się bawełnictwu Persji.

I w Persji tak jak w Turcji próby z zaklimatyzowaniem amerykańskiego Uplandu z nasion turkiestańskich dały przed wojną bardzo dobre rezultaty. Niestety, z przyczyn wyżej podanych Persja uprawia dotychczas przeważnie gatunki miejscowe.

Oczyszczanie (odziarnianie) bawełny wprawdzie jest rozpowszechnione i Persja wywozi prawie wyłącznie bawełnę oczyszczoną, lecz odziarniarki (dżyny) są przestarzałych typów,

---

[12]) A. Hubarewicz - Radobylski. Znaczenie Turkiestana w torgowle Rossii s sopredzielnymi stranami Azji.

a dalsza przeróbka odpadków (nasion i łuski) na olej, makuchy i mydło prawie nie istnieje. Przed wojną jeszcze w Barfruszu (Mazendaran) trzy oczyszczarnie nasiona spalały w piecach.

Przed wojną głównym nabywcą bawełny perskiej była Rosja, gdyż w r. 1910 z ogólnej sumy wywozu bawełny wartości 12.668 tys. rubli Rosja nabyła 1.365 tys. pud. wartości około 10 miljonów rubli.

Nie zdaje się jednak nam słusznem twierdzenie p. konsula Pola[13]), by bawełna perska pokrywała przed wojną aż około 21% ogólnego zapotrzebowania Łodzi, gdyż wypadałoby wówczas, iż Łódź sprowadziła w 1910 r. z Persji 955,8 tys. pud. z ogólnej ilości 1.365 tys. pud., wywiezionych w tym roku do dawnej Rosji (w 1910 r. Łódź sprowadziła ogółem 4.779 tys. pudów[14]), co jest, oczywiście, niemożliwem.

Obecnie handel bawełną w Persji przeżywa ostry kryzys, spowodowany tem, że został prawie całkowicie zmonopolizowany przez Rosję, która przez swe organizacje handlowe Chłopkom i Perschłopkom dyktuje ceny, zresztą powstrzymując się od r. 1926 od większych zakupów, zabraniając jednocześnie, wbrew swemu traktatowi handlowemu z Persją, na tranzyt przez swe terytorjum do innych państw.

Obecnie budująca się kolej od morza Kaspijskiego do zatoki Perskiej, długości 1200 klm., która przetnie obszary, znajdujące się pod uprawą bawełny, ułatwi nietylko wywóz bawełny, lecz umożliwi, jak to miało miejsce w Turkiestanie, dowóz zboża i mąki, pozwalając obszary, będące pod uprawą zbóż, zwolnić na rzecz bawełny. Starania obecnego rządu perskiego w kierunku podniesienia stanu rolnictwa, które doprowadzą do uszlachetnienia kultywowanych obecnie gatunków, każą spodziewać się, że i Persja stanie się już w niedalekiej przyszłości poważnym dostawcą średnich gatunków bawełny, na które jest największe zapotrzebowanie w przemyśle, dla importerów europejskich, a więc i dla Polski.

---

[13]) Sprawozdania ekonomiczne urzędów zagr. Rz. P. Persja, opr. konsul W. Pol.

[14]) Bilans Handlowy Królestwa Polskiego, H. Tennenbaum.

Polski przemysł bawełniany w r. 1928 sprowadził ogółem 76.397 tonn bawełny i odpadków wartości 325.654 tys. złotych, z czego ze Stanów Zjedn. Am. P. — 58528 t. (253995 tys. zł.), z Egiptu 2204 t. (13.786 tys. zł.), z Indyj Brytyjskich (bawełna gorsza od perskiej)—7111 t. (27017 tys. zł.) i z innych krajów—8554 ton (30856 tys. zł.)[15]). Ile z tej ostatniej skromnej pozycji wypada na bawełnę z Persji i Turcji, — nie wiemy, prawdopodobnie niewiele.

Z przeglądu powyższego, z konieczności pobieżnego, możliwości uprawy bawełny w Turkiestanie, Turcji i Persji wynika niezbity, jak nam się wydaje, pewnik, że światowy handel bawełną oraz importerzy tego surowca stoją przed niedaleką już chwilą zjawienia się na rynku przedewszystkiem europejskim poważnych konkurentów dla dotychczasowego monopolisty średnich gatunków bawełny — Stanów Zjednoczonych Am. P.

Moment ten, zdaniem naszem, nie powinien zastać nasz wielki przemysł bawełniany — nieprzygotowanym.

Turkiestan, prawdopodobnie, zanim nie zaspokoi potrzeb rynku rosyjskiego i, zresztą, ze względu na niepewną sytuację polityczną (przy pierwszym załamaniu się bolszewików narody Turkiestanu spróbują zrzucić obce jarzmo) jeszcze przez dłuższy okres dostawcą bawełny dla nas nie będzie.

Natomiast rozpoczęcie nawiązania bezpośrednich stosunków z producentami tureckimi i perskimi jest już możliwe.

Co więcej, przemysł nasz winien postarać się o zorganizowanie zakupna bawełny i finansowania (zadatkowania) producentów zarówno w Persji, jak i w Turcji.

Poza tem przemysł polski mógłby, jak to zrobił w swoim czasie w Turkiestanie, zmontować kilka własnych fabryk-odziarniarni, no i, oczywiście, przy zadatkowaniu producentów wpływać na zwiększenie obszarów, zasiewanych zaklimatyzowanym Uplandem.

Trudności transportowych przy sprowadzeniu bawełny tureckiej nie byłoby wcale (via Konstanza lub Gdynia), co zaś się tyczy komunikacji z Persją, to przecież Persja częściowo

[15]) Rocznik Statystyki Rz. P. 1929 r.

swój eksport bawełny kieruje przez Buszyr nad zatoką perską (droga przez Tebryz do Trebizondy nad morzem Czarnem dla bawełny jest za droga). Zresztą poważnie wątpić należy, czy rzeczywiście trudności, stawiane przez bolszewików dla tranzytu bawełny perskiej, są nie do pokonania, zwłaszcza dla eksporterów perskich.

Jeżeli zaś weźmiemy pod uwagę, że bawełna perska i turecka jest tańsza od amerykańskiej, a jakością może jej dorównać, pomijając już inne korzyści, których na tem miejscu nie chcemy roztrząsać, wszystko przemawia za tem, by nasz wielki przemysł bawełniany zainteresował się bliżej poruszonem zagadnieniem.

T. M. Filip. Comm. Dipl. H. E. C. — A. C.

Zdobywanie klijenteli

(Reklama. — Jej zasady i psychologiczny przebieg działania.— Środki reklamy. — Ocena skuteczności. — Gospodarcze znaczenie reklamy).

Przez „zdobywanie klijenteli" rozumiemy zorganizowane stosowanie środków, zmierzających do uzyskania wpływu na masę ludzi, a w następstwie tego pozyskanie ich do współdziałania w zrealizowaniu swojego zamierzenia gospodarczego. Więcej popularnie nazwiemy tę czynność reklamą.

Podstawowym warunkiem reklamy jest jej skuteczność. Czy uzyskam zamierzony skutek, stosując planowane środki? Przedewszystkiem na to pytanie trzeba odpowiedzieć. Jeżeli odpowiedź wypadnie przecząca, wówczas planowane środki trzeba odrzucić jako niewłaściwe, choćby nawet na ich dobro przemawiała taniość, łatwość zastosowania i tym podobne pozorne zalety. Wszelkie względy muszą być podporządkowane warunkowi jaknajwiększej skuteczności, ponieważ tylko przez jego spełnienie uzyska się cel, dla którego reklama została przedsięwzięta. Nawet zasada gospodarczości winna być podporządkowaną skuteczności i stosowana dopiero, gdy skuteczność reklamy może nią być zmieniona. Samo przez się jest zrozumiałe, że w wypadku istnienia dwóch środków jednakowo skutecznych, należy wybrać bardziej odpowiadający zasadom gospodarczości, a więc tańszy, ale nigdy z uszczerbkiem skuteczności.

Nieuwzględnienie zaznaczonego podporządkowania prowadzi do niewłaściwej proporcji między celem a środkami, na którą często cierpi błędnie planowana reklama. A więc fałszywem będzie założenie: przeznaczam pewną określoną sumę celem wprowadzenia mojego towaru na dany rynek. Natomiast, właściwym sposobem postępowania będzie następująca kolejność: Mojem zadaniem jest wprowadzić mój towar na dany rynek; muszę ustalić, jakich ten zamiar wymaga środków i obliczyć, jakie stąd powstaną koszty. Przy przeciwnym a więc mylnym sposobie postępowania przedsiębiorca wydaje często ogromne sumy na reklamę nieskuteczną i w ten sposób ponosi ogromną szkodę, a nie otrzymuje żadnej wzamian korzyści.

Zasadę zdrowej reklamy ujmuje zwięzła formuła: maksymalna skuteczność przy minimalnych kosztach. Dodajmy jeszcze zasady dotyczące kierownictwa czynności reklamowej jak jednolitość, planowość, stałość i zasady natury technicznej oryginalność, aktualność etc.

Badając przebieg działania reklamy, stwierdzamy następującą kolejność: 1° działanie na zmysły, 2° na uwagę, 3° na rozwagę, 4° na pamięć, 5° na uczucie, 6° na wolę.

Reklama działa środkami, które oddziałują na nasze zmysły. Środki te winny być tego rodzaju, aby były nie tylko powierzchownie i przelotnie ale zupełnie dokładne zauważone. Tak np. zbyt drobne pismo lub szara barwa afiszu wywiera niedostateczne działanie na zmysły. Każdy obraz afiszu reklamowego posiada pewną część lub cechę, która pierwsza przykuwa uwagę patrzącego. Szczegół ten powinien być tak umieszczony, żeby nietylko natychmiast był zauważony, ale aby zwracał uwagę przedewszystkiem na reklamowany towar. Dlatego samo podanie towaru musi się znajdować na pierwszym planie obrazu i nie może być zaciemnione innemi szczegółami.

Dawniejsi teoretycy reklamy uważali właśnie ten wzgląd za pierwszorzędny: aby za wszelką cenę reklama wpadała w oko przechodnia. To nie wystarczy: zauważona reklama musi być zrozumianą; musi ona wywołać u patrzącego rozwagę, idącą w kierunku zamierzonym przez reklamę. Celem reklamy nie powinno być uzyskanie skutku natychmiastowego, który zresztą byłby w większości wypadków doraźnym i pojedyń-

czym. Reklama natomiast osiąga swój cel, kiedy czyni reklamowany towar znanym przechodniowi, oddziałując na jego pamięć w ten sposób, aby przy zakupnie przypomniał sobie reklamowaną markę, lub najlepiej, aby w jego pamięci potrzebny mu towar stał się związanym z nazwą reklamowanej marki, jak np. nazwa Maggi na przyprawę do zup, Odol na wodę do ust etc. Otrzymane wrażenia łączą się u nas z uczuciami. Uczucia, wywołane reklamą, związane z formalnemi własnościami towaru (wielkość, kształt, ilość), z jego barwą etc. mają pierwszorzędne znaczenie, szczególnie zważywszy, że ze skomplikowanych uczuć powstają akty woli ;a te ostatnie są ostatnim i głównym celem reklamy.

Wydatną pomoc dla techniki reklamy przynoszą wyniki badań psychologji doświadczalnej. Stwierdzono np., że liczba wrażeń wzrokowych, jakie można otrzymać w ciągu bardzo krótkiego patrzenia, jest ograniczona maksymalnie, tak że nawet, wprawny obserwator nie może otrzymać w ciągu jednego rzutu oka więcej jak 6 odrębnych wrażeń (punktów, cyfr, liter etc.) Badania tachysłoskopijne wykazują, że obserwujący przez pewien moment pewną większą ilość liter zauważa najpierw litery wielkie, następnie litery wydłużone ku górze (k, l, t) potem wydłużone ku dołowi (g, y, p) a na ostatniem miejscu litery złożone z kresek (m, w, n, u). Jeżeli obserwuje się nie litery lecz słowa, zostanie zauważonych około 6 słów, liczących od 15 — 25 liter. Dla sporządzającego reklamy wynikają stąd wskazówki, aby nie przekraczać pewnego maksymalnego zasięgu spostrzegawczości i uwaga, że pewne litery mają większą siłę atrakcyjną od innych.

Praktyka reklamy szczególnie gorliwie stara się o oryginalność i aktualność, wskutek czego dzisiaj istnieje ogromna różnorodność i mnogość środków reklamy. Istniejące środki reklamowe możemy podzielić na dwa sposoby:

1-o Podział ze względu na osoby, dla których reklama jest przeznaczona: a) Środki reklamowe przeznaczone dla poszczególnych określonych osób (zdobywanie klijenteli indywidualnie). b) Środki przeznaczone dla pewnych grup ludzkich (zdobywanie klasowe). c) Środki przeznaczone dla ogółu (zdobywanie masowe).

a) Środki indywidualne polegają na zwracaniu się do jednostek, zapomocą starannie wybranych adresów, za pośrednictwem listów, katalogów, druków. Są one tem bardziej skuteczne, im więcej wywołują wrażenia osobistej, prywatnej korespondencji. Szczegóły w nich zawarte muszą być w ten sposób ułożone, aby bezpośrednio dotyczyły każdego z adresatów. Wysyłający tego rodzaju listy reklamowe winien wybrane adresy posortować w grupy, dla których pewien rodzaj listów i ich treść może okazać się najbardziej skuteczny, wywierając wpływ osobisty.

b) Środki reklamy klasowej przeznaczone są nie dla poszczególnych osób lecz dla grup i sfer społecznych; np. ogłoszenie w czasopismach jest obliczone dla abonentów danego pisma, ogłoszenie w piśmie fachowem dla kupców pewnej branży towarów, prospekty rozdawane na targach dla zwiedzających daną wystawę i t. d. Jednak, także wewnątrz tych grup istnieją pewne podziały, które należy uwzględnić i wyodrębnić, jak np. zróżniczkowanie klasowe i zawodowe czytelników wielkiego politycznego dziennika.

c) Odrębne są środki reklamy masowej, przeznaczone dla każdego, kto z nimi może się przypadkiem zetknąć. Powinny one być umieszczone w punktach o największym ruchu i przepływie mas ludności; należą tutaj przedewszystkiem afisze, reklamy świetlne, reklamy żywe, wystawy sklepowe ,budynki handlowe etc. W zasadzie środki te osiągają znaczny skutek tylko wtenczas, gdy są przeznaczone dla reklamy artykułów ogólnego i powszechnego zapotrzebowania, które mogą zainteresować możliwie największy procent przechodniów.

2-o Drugi podział środków reklamowych ma za podstawę formę, w jakiej chcemy się zwrócić do konsumentów. Należy tutaj reklama ustna taka, jaką stosuje kupiec sprzedający swoje towary w sklepie, agent podróżujący, anonse radjowe etc. Może ona być zastąpiona oświadczeniami pisanemi, jak listy reklamowe, cenniki, katalogi, broszury, książki próbek, perjodyczne publikacje firm etc. Podobne polecenia towarów mogą być podane w formie ogłoszeń lub dodatków załączonych do pism, książek, wydawnictw, kalendarzy etc. Inne znowu środki reklamy wykorzystują drogi komunikacyjne, przykuwając uwagę

przepływających niemi mas ludności. Należą do nich ogłoszenia na słupach, tramwajach, budynkach, pojazdach, reklamy ruchowe, rozdawanie ulotek i t. d. Aby uczynić środki reklamy więcej długotrwałemi i przez to przedłużyć ich czas oddziaływania, często nadaje się im cechy pewnej wartości lub użyteczności. Należą tutaj przedmioty bądź służące do ozdoby, bądź do celów praktycznych, noszące na sobie reklamę (np. podarki rozdawane w pewnych firmach, jak artykuły piśmienne, notesy, kalendarze, popielniczki, zabawki i t. p.). W końcu ważnym środkiem reklamowym jest opakowanie pewnych towarów, jak pudełka, papier i inne zewnętrzne okrycia towarów, noszące na sobie napisy i rysunki, reklamujące towar lub firmę. Ten rodzaj reklamy gra rolę szczególnie ważną przy artykułach, posiadających zarejestrowaną markę.

Zadaniem organizatora reklamy jest sporządzenie środków reklamowych, ich rozprzestrzenienie i kontrola.

Zadaniem kierownictwa organizacji reklamy jest stworzenie planowego układu reklamy i dozór nad jego wykonaniem. W większych przedsiębiorstwach jego organem jest oddzielnie urządzona sekcja reklamowa, która powinna być wyposażona w jak największą niezależność od innych działów przedsiębiorstwa.

Kierownik tego działu, — szef propagandy i reklamy musi posiadać prócz gruntownego i wszechstronnego handlowego wykształcenia, rozległą praktykę i wszelkie zalety dzielnego kupca, a szczególnie powinny go cechować wybitny talent organizacyjny, zdolność przystosowywania się, możność wczucia się, szybkość decyzji, oryginalność, dar literacki, wrażliwość artystyczna, wyczucie konjunktury i talent pozyskiwania ludzi dla swoich celów. Ma on do swojej dyspozycji i pomocy doradców i ekspertów, prowadzących poszczególne działy, sporządzających plany, wynajdujących nowe sposoby, wykonywujących pewne zadania, sporządzających środki i t. d.

Wynagrodzenie ich winno być wysokie, pomnażane dodatkami i procentami od efektywności ich pracy.

Organizacyjną podstawą kierownictwa reklamy jest plan lub budżet reklamy. Jest on apriorycznem ustaleniem sposobów

i środków wykonania reklamy, z uwzględnieniem jego celu, czasu trwania i przybliżonych kosztów. A więc plan powinien zawierać: 1-o cel reklamy, 2-o czas, w którym zamierzony cel ma być osiągniętym, 3-o środki, któremi się będzie posługiwało, 4-o sposób i droga, któremi środki będą rozpowszechnione, 5-o przybliżony kosztorys.

Zwykle zostaje najpierw cyfrowo ustalony kosztorys, a potem zależnie od niego poprzedzające go punkty planu; racjonalniejszą i więcej efektywną jest odwrotna kolejność tak, aby kwestja kosztów nie wpływała na ustalenie celu i środków. Istnieje pewna granica kosztów dla każdego wypadku inna, poniżej której nie można liczyć na skutek akcji reklamowej, a więc, w granicach której taka akcja okazuje się deficytową. Dla przedstawienia kosztów reklamy używa się systemu kontowego, często także oddzielnych ksiąg, jak np. księga inseratów i t. p.

Plan reklamowy sporządza się podwójnie; raz rzeczowo ułożonych według środków, których się użyje, drugi czasowo, w miarę wykonywania, przyczem musi być podany miesiąc, przy ogłoszeniach dzień i ilość inseratów. Jako typ takiego planu załączamy następujący:

PLAN:

1-o	Zakupno literatury	500		
2-o	Dodatki	400		
3-o	Drobne wydatki	1200		2100
A)	Praca projekcyjna		4500	
B)	Sporządzenie środków reklamy:			
1-o	Akcesorja drukarskie	7000		
2-o	Afisze kartonowe	6000		
3-o	Afisze blaszane	3000		
4-o	Wyposażenie wystaw sklepowych	4000		
5-o	Materjał do opakowania i bloczki rachunkowe	9000		
6-o	Dodatki	3000		
7-o	Druki	15000		
8-o	Reklamy na budynkach	3700		
9-o	Wyposażenie automobili	3600		
10-o	Reklamowe dodatki dla klijentów	1000	55300	

C)	Sporządzenie i rozpowszechnienie środków reklamy:				
1-o	Afisze i koszt rozlepiania afiszy	10000			
2-o	Szyldy emaljowane i koszty ich umieszczenia	10000			
3-o	Afisze szklane i koszt umieszczenia	3800			
4-o	Kalendarze z przesyłką	11000			
5-o	Dekoracje i dekoratorzy	12000			
6-o	Opracowanie grup	5000			
7-o	Wystawy	12000			
8-o	Prelekcje, widowiska etc.	8000			
9-o	Inne	2500			
10-o	Reklama karnawałowa	500			
11-o	„ komunikacyjna	6000			
12-o	„ kinowa	3000			
13-o	Zwiedzanie fabryki	600	84400		
D)	Rozpowszechnianie:				
1-o	Ogłoszenia	120000			
2-o	Inne	700			
3-o	Fracht i porto	3000	123700	267900	
III.	Rezerwy			30000	
				300000	

Po ustaleniu zadania zapomocą planu, po ustaleniu środków i ich zastosowania w czasie, przystępuje się do przygotowania reklamy.

Najpierw trzeba wypracować środki, główną tutaj trudność stanowi wynalezienie dobrego pomysłu i nadanie mu formy, jak najskuteczniej oddziałującej. Zadanie to często przypada do spełnienia szefowi działu reklamy. Jakkolwiek własny, oryginalny pomysł zwykle okazuje się najużyteczniejszy, to jednak, nie popełniając plagjatu cudzych pomysłów, często bardzo cennych pobudek i motywów dostarczyć może rada innych osób, zasięganie opinji i narady, zbiory, muzea i wystawy środków reklamy, literatura fachowa i podróże dla studjum reklamy. Wreszcie, bardzo pomocnemi okazują się rozpisane konkursy z nagrodami na najlepszy pomysł. Obrany pomysł znajduje swoją realizację w projekcie, który następnie zostaje powielony, zwykle drukiem, poczem następuje trzecie stadjum: rozpowszechnienie środków reklamowych.

Przystępując do rozpowszechnienia, należy dokładnie ustalić następujące punkty:

1-o Grupę ludzką, czyli na kogo ma reklama oddziaływać?

2-o Pole reklamy; przestrzeń, na której reklama zostanie rozwiniętą.

3-o Centrum reklamy; miejsce, z którego lub miejsca, z których reklama zostanie rozpowszechniona na pole reklamy.

4-o Czas rozpowszechniania; termin, w którym rozpocznie się kampanję reklamową.

5-o Czas trwania reklamy; okres, w ciągu którego reklama będzie rozwinięta.

6-o Drogą reklamy; sposoby, jakiemi reklama będzie prowadzona, by, wyszedłszy z centrum, ogarnęła zamierzone pole.

7-o Ilość reklamy; cyfrowe określenie środków reklamowych przeznaczonych do kampanji.

1-o Grupa ludzka jest tem łatwiejsza do opanowania, im lepiej może być znana pod względem swego składu społecznego. W najwyższym stopniu zachodzi ten wypadek przy grupach indywidualnych, których każdy członek jest poniekąd znany pod względem swojego zawodu, zainteresowania i potrzeb; w mniejszym stopniu znaną jest grupa klasowa, przy której tylko pewne ogólne, wspólne jej członkom cechy mogą być określone; a już najmniej możliwe do określenia są masy ogółu, przypadkowych przechodniów, ogromnie pod każdym względem zróżniczkowane. Określenie jakości członków grupy, na którą reklama ma działać, posiada zasadnicze znaczenie dla możności celowego skierowania reklamy i dla możności skontrolowania skuteczności jej działania. Im dokładniej jest znana grupa ludzka i im ona jest wartościowsza, tem mniej zróżniczkowanych i mniej jakościowo licznych środków wymaga kampanja zdobycia tej grupy.

Poznanie grupy, na którą się chce oddziałać, ma pierwszorzędne znaczenie, bo tylko dzięki dokładnemu jej poznaniu można sprawić, żeby reklama została skierowana na właściwe tory, do zamierzonych osób, na które obrane sposoby najskuteczniej oddziałają, a w ten sposób jak najmniejsza ilość reklamy pójdzie napróżno.

W wypadku reklamy indywidualnej dział reklamowy musi zebrać dokładne adresy osób, do których środki reklamowe zostaną skierowane; do wyszukania tych adresów posłużą zależnie od okoliczności: spis klijentów danej firmy, księgi adresowe, spisy członków różnych związków, klubów, zrzeszeń, biura adresowe i t. p.

2-o Pole reklamy; im ono jest mniejsze i bardziej wyodrębnione, tem łatwiej może reklama wykorzystać naturalne okoliczności, jak charakter lokalny danego terenu, narodowość i t. p. Czem pole jest większe i różnorodniejsze, tem ogólniejsze muszą być stosowane środki i bardziej zróżniczkowane oraz dostosowane do różnorodnych warunków; np. przy artykułach o światowej sławie, których reklama we wszystkich handlowych językach świata musi być przystosowaną do tak różnych nieraz warunków klimatycznych, etnicznych, gospodarczych etc. Następnie musi zostać oznaczona ilość środków, przeznaczonych na dane pole, i liczba osób, wchodzących w grę na tem polu. Proporcja ilości środków do powierzchni pola daje wartość zwaną gęstością reklamy; gęstość jest normalną wówczas, gdy rozpowszechniane środki odpowiadają zdolności nasycenia danego pola.

3-o Centrum reklamy gra rolę szczególnie ważną przy środkach reklamy, przeznaczonych na odległe działanie wzdłuż dróg komunikacyjnych.

4-o Czas rozpowszechniania reklamy t. j. rozpoczęcia reklamy musi być szczególnie starannie wybrany przy artykułach zapotrzebowania sezonowego; w tych wypadkach należy wykorzystać okresy i zastoju.

5-o Czas trwania reklamy; szczególnie ważnem jest tutaj urządzenie długotrwałych środków reklamy w ten sposób, aby, oddziałując przez dłuższy czas, nie straciły one swojej siły wpływu, lub nawet nie zaczęły nudzić i odstręczać od siebie.

6-o Droga reklamy; należy rozróżnić drogi

a) własne bezpośrednie i b) pośrednie przez osoby trzecie.

a) Drogi własne bezpośrednie obejmują wszelkie metody rozwijania reklamy, których wykonanie prowadzi w swoim zarządzie sam kierownik reklamy; należą tutaj: rozdawanie reklam

wprost osobom, rozsyłanie pocztą, wystawianie w własnych oknach sklepowych, reklama na własnem opakowaniu etc.

b) Do dróg pośrednich należą te, które nie mogłyby być użyte bez obcej pomocy: inseraty, afisze publiczne, reklamy kinowe, etc.

7-o Ilość reklamy równa się liczbie rozpowszechnianych środków; celem określenia tej ilości, jaka ma być rozpowszechniona w określonym czasie, należy ustalić szybkość rozpowszechniania; pojęcie to będzie potrzebne do oznaczenia stopnia sprawności danej drogi reklamowej.

Należy sobie zdać sprawę ze skuteczności, z jaką reklama działa. Trzeba tutaj odróżnić skuteczność reklamy, pojętej jako całość, i skuteczność poszczególnych środków stosowanych. Jeżeli zamierzonego skutku nie uda się w całości osiągnąć, możemy znów mieć do czynienia bądź to z ogólnem wrażeniem, wywołanem reklamą, bądź też z wrażeniem, wywołanem poszczególnym użytym środkiem.

Stopień skuteczności określają cyfry. Jako przykład weźmiemy reklamę instrumentu lekarsko - optycznego. Instrument zareklamowano w ogólnem piśmie lekarskiem, ilość reklamy tutaj równa się liczbie nakładu pisma, część nakładu została niezużyta w składach, u księgarzy, i t. p., inna znów część przeszła przez ręce znacznej ilości lekarzy w bibljotekach, klinikach i t. p. tak, że ilość reklamy, równoznaczna z ilością nakładu, nie pokrywa się z prawdziwą ilością rozpowszechnionej reklamy: ta ostatnia ilość oznacza liczbę osób, które mogły zetknąć się z reklamą. Przy inseratach w pismach popularnych, przy afiszach, reklamach świetlnych ta różnica jset jeszcze większa i trudniejsza od oceny. Pierwszą ilość reklamy nazwijmy średnią i rzeczywistą; drugą ilość, liczbę poczynionych przez ludzi obserwacji, nazwiemy praktyczną. W omawianym przykładzie ilość lekarzy okulistów równać się będzie w przybliżeniu praktycznej liczbie reklamy. Ilość rzeczywista i praktyczna powinny się, o ile możności, zgadzać; jednakowoż nie na wszystkich okulistach, którzy ogłoszenie czytali, sprawi ono pożądany skutek; liczba tych, którzy doznali na sobie wpływu reklamy, daje dopiero liczbę skutecznej reklamy. Doznany wpływ może być

znowu chwilowem wrażeniem lub trwałym skutecznym wpływem. Cyfrowo nazwiemy to liczbą wrażeń i liczbą pozyskanych osób.

Prócz omawianego bezpośredniego działania reklamy istnieje jeszcze pośrednie, drogą ekscentrycznie rozszerzających się wpływów, przez ustne zarekomendowanie osobom dalszym, podanie katalogu z rąk do rąk, i t. d. W praktyce należy szczególnie dokładnie obliczyć ilość reklamy, rozpowszechnionej drogami pośredniemi, aby móc sobie lepiej zdać sprawę z liczby wywartych wrażeń i skutecznie pozyskanych klijentów. Od otrzymanej oceny skuteczności reklamy różni się zasadniczo t. zw. skuteczność reklamy, którą otrzymuje się metodami doświadczalnemi. Ta ostatnia winna być ustalona na początku projektu reklamy, a jako skutki pociąga za sobą ustalenie ilości, metody i kosztów. Metoda prognozy skuteczności ma tę zaletę, że dobrze przeprowadzona oszczędza kosztów i nie naraża na straty; jednakowoż technicznie jest o wiele trudniejsza do zastosowania.

Pod względem gospodarczym reklama jest jedną z dróg, jakie wytworzyła organizacja zbytu dla łatwiejszego obrotu towarowego; ze względu znowu na swój charakter targowy jest reklama jedną z form podania towaru konsumentowi; ma tę zaletę, że nie tylko szuka konsumenta ale i dla konsumenta jest łatwą do wyszukania i pomocną do zdania sobie sprawy, gdzie może najkorzystniej zakupić potrzebny mu towar. Również posiada reklama znaczenie, jako czynnik budzący i mnożący zapotrzebowanie; w końcu, reklama, dostarczając znacznych zysków całej gałęzi przedsiębiorstw, jak prasa, przemysł drukarski etc. jest ważnym czynnikiem twórczym bogactwa społecznego.

Czyniony często zarzut, że reklama podraża cenę towaru, raczej nie jest słusznym, bo zwykle, wywołując zwiększony obrót i czyniąc z pewnych towarów artykuły masowego zapotrzebowania, w swoich ostatecznych skutkach reklama nawet obniża cenę tych artykułów.

Reasumując powyższe, należy stwierdzić, że reklama jest jednym z czynników najściślej związanych z dzisiejszym ustrojem gospodarczym, czynnikiem, który rozumiejącym jego znaczenie może oddać największe usługi i powiększyć korzyści.

Dr. Bohdan Zawadzki

Psychologja stosowana w życiu gospodarczem

Specjalizacja sposobów i środków technicznych pracy wymaga z konieczności coraz dalej idącej specjalizacji pracowników. Dzieje się tak nietylko wtedy, gdy użycie nowych narzędzi jest szczególnie skomplikowane i trudne (samolot, radjo, obsługa pewnych maszyn fabrycznych, urządzeń sygnalizacyjnych i t. d.) ale i wtedy, gdy technika upraszcza i ułatwia obsługiwanie zautomatyzowanych warsztatów. Wtedy właśnie to daleko posunięte uproszczenia stwarzają nowe trudności w związku z zawrotnym wzrostem tempa pracy: krańcowa automatyzacja pracy, redukująca udział robotnika do najprostszych, łatwych ruchów — znowóż wymaga od pracownika szczególnych właściwości psychicznych, odporności na monotonję pracy, trwałego skupienia uwagi i t. d.

Zapewnienie właściwej obsady stanowisk pracowniczych nietylko da zadowolenie indywidualne poszczególnym jednostkom ale ponadto — ze stanowiska przedsiębiorców przedewszystkiem — pozwoli w istotny sposób zracjonalizować pracę, wzmóc jej wydajność. A to znów z następujących powodów pomniejsza koszty produkcji i eksploatacji przedsiębiorstw.

A. Przez właściwy dobór kandydatów zaoszczędza się czas i środki potrzebne na *szkolenie zawodowe* pracowników. Jeżeli przed rozpoczęciem nauki czy to w szkole zawodowej,

czy to w samem przedsiębiorstwie przy szkoleniu robotników, pierwotnie niewykwalifikowanych, wybierze się najlepiej uzdolnionych kandydatów, to I-o nie zmarnuje się napróżno energji, czasu i kosztów daremnego szkolenia tych, którzy okazaliby się niezdolnymi w trakcie szkolenia; 2-o mając do czynienia z jednolitą grupą, dostatecznie uzdolnioną, można ją wyszkolić w znacznie krótszym czasie, z mniejszym nakładem trudu uczących, marnując mniej pomocy naukowych, — a, przedewszystkiem, można wyuczyć ich dokładniej i skuteczniej, aniżeli wtedy, gdy niezdolni uczniowie opóźniają bieg nauki.

B. Podczas szkolenia ujawniają się zaledwie pierwsze korzyści, płynące z celowego doboru najzdolniejszych kandydatów do zawodu. W całej pełni uwypuklają się te korzyści w toku ich normalnej pracy. Jest to oczywiste, że zdolniejszy pracownik w stosunku do mniej zdolnego: 1-o wykona tę samą ilość pracy w krótszym czasie 2-o mniej zepsuje materjału, 3-o mniej zniszczy narzędzi, 4-o zaoszczędzi na energji popędowej, (paliwo, elektryczność), 5-o wytwór jego pracy będzie jakościowo lepszy, będzie miał mniej braków, 6-o po wykonaniu tej samej ilości pracy będzie mniej zmęczony, 7-o wydajność jego będzie słabła w wolniejszem tempie.

C. A jednak i tu nie kres korzyści, wynikających z odpowiedniego doboru pracowników. Należy zauważyć, że zdolny pracownik mniej niż niezdolny spowoduje *nieszczęśliwych wypadków.* Wszędzie tam, gdzie od sprawności psychofizycznej pracownika zależy życie jego własne i innych osób, a więc, przedewszystkiem, w zawodach komunikacyjnych, odpowiedzialne te stanowiska winny być obsadzane tylko przez odpowiednio uzdolnionych. Jak wykazały liczne badania, znaczna większość katastrof, np. w komunikacji wynikała nie z przyczyn technicznych, ale z winy, choć nie ze złej woli, niedostatecznie zdolnych do swego fachu pracowników. Odpowiedni dobór takich pracowników, nietylko w komunikacjach lecz także i w przemyśle, górnictwie i t. p. pozwoli bardzo wydatnie zmniejszyć liczbę katastrof, a, co za tem idzie, uniknąć wypadków śmierci i kalectw, zaoszczędzić koszty rent, wypłacanych ofiarom katastrof, ich rodzinom, a wreszcie zapobiec, nieraz olbrzymim, stratom w postaci zniszczenia materjałów i urządzeń.

Badania zdolności zawodowej służą dwum różnym celom. Węższy z tych celów to *dobór zawodowy*. O doborze zawodowym mówi się wtedy, gdy od jednego określonego zawodu mamy dobrać najzdatniejszych z pośród większej liczby kandydatów. Takie postępowanie zaspokaja wyłącznie interesy tego przedsiębiorstwa, dla którego jest przeprowadzane, nie czyni zadość jednak potrzebom tych, którzy przy doborze odpadną jako niezdatni. Ci dowiedzieli się tyle tylko, że do danego zawodu nie są zdatni i w danem przedsiębiorstwie pracy nie dostaną, ale nie dowiadują się przez to wcale, jaki zawód byłby dla nich najodpowiedniejszy i jakiemu się mają poświęcić. Dlatego ze społecznego punktu widzenia, jako uwzględniającego interesy nietylko przedsiębiorców ale i szerokich mas pracowniczych, iest ważniejsze od doboru zawodu drugie zadanie, któremu służy badanie zdolności, a mianowicie t. zw. *poradnictwo zawodowe*. Nazywa się tak postępowanie, przy którem dla jednej określonej jednostki wybieramy z pośród mnóstwa możliwości najodpowiedniejszy dla tej jednostki zawód.

Poradnictwo zawodowe społecznie o wiele trudniejsze jest od doboru zawodowego. Bowiem, 1-o przy doborze wystarczy znać wymagania jednego tylko zawodu, a przy poradnictwie — wymagania wszelkich możliwych zawodów, 2-o przy doborze wystarczy zbadać kandydata tylko pod względem pewnych określonych właściwości i uzdolnień, natomiast przy poradnictwie trzeba uwzględniać wszelkie możliwe zdolności i właściwości proszącego o poradę.

Zarówno dobór jak i poradnictwo są pewnemi czynnościami społecznemi, dla których psychologiczne badanie zdatności jest tylko pewnym środkiem, ale środkiem wcale nie wyłącznym. Zarówno dobór jak i poradnictwo odbywa się często bez badań psychologicznych, a tylko wyłącznie na podstawie badań lekarskich, świadectw szkolnych, informacji o zamiłowaniach kandydatów, danych o konjunkturze na rynku pracy, widokach powodzenia w danym zawodzie itp.

Bez względu na to, do jakich celów, poradnictwa czy doboru, przeprowadza się psychologiczne badania zdatności zawodowej, odpowiednie do danego zawodu, trzeba znać odpowiedź na dwa pytania:

I. jakich uzdolnień i właściwości psychicznych wymaga praca w danym zawodzie?

II. Jakiemi metodami można stwierdzić, czy dany człowiek posiada wymagane zdolności i cechy i czy je posiada w stopniu dostatecznym?

Te dwa pytania stanowią naczelne, choć nie wyłączne, zagadnienia psychotechniki: zagadnienie charakterystyki psychologicznej zawodów i zagadnienie metod badania zdolności.

Odpowiedź na pierwsze z tych zagadnień próbowano uzyskać rozmaitemi drogami. A więc np. przeprowadzano wśród fachowców, znawców pewnego zawodu ankietę, rozsyłając *kwestjonarjusze* z pytaniem, czy w danym zawodzie jest potrzebna i w jakim stopniu odpowiednia zdolność, poczem następowało długie wyliczenie wszelkich możliwych uzdolnień. Bądź też, zamiast posługiwać się drukowanemi kwestjonarjuszami, przeprowadzono z fachowcami opracowane według zgóry przemyślanego planu *ustne wywiady.* Inny jeszcze sposób polegał na tem, że psycholog osobiście udawał się do warsztatu i bezpośrednio na miejscu pracy wykonywał odpowiednie obserwacje, pomiary i eksperymenty, badał objektywne warunki danej roboty i subjektywne zdolności, niezbędne do sprawnego wykonywania czynności zawodowych. Jeszcze doskonalsza metoda polega na tem, że interesujący się pewnym zawodem psycholog sam się go wyucza, przechodzi fachowe wyszkolenie i pewien czas pracuje jak zwykły robotnik, aby w ten sposób możliwie dokładnie i gruntownie przeniknąć wszystkie tajniki pracy zawodowej.

Ponadto stosuje się jeszcze inne metody eksperymentalne. Tak, np. aby zbadać, czy i jaką rolę gra jakaś zdolność przy wykonywaniu pewnej czynności, poleca się wykonywać daną czynność, sztucznie wykluczając lub ograniczając udział tej zdolności np. zabiegi, przy których wątpliwy jest niezbędny udział wzroku, każe się wykonywać z zawiązanemi oczami, albo każe się pracować w rękawiczkach, aby ograniczyć rolę dotyku. To znowu, zamiast upośledzać ludzi, bada się sposób wykonywania różnych prac przez ludzi upośledzonych wskutek choroby lub kalectwa.

Metodę tę stosowano z okazji badania zdolności zarobkowej, a więc przydatności zawodowej, inwalidów wojennych.

Prócz tego, — dalszą metodą ustalenia niezbędnych do zawodu uzdolnień, — jest dochodzenie przyczyn wypadków przy pracy, aby tą drogą stwierdzić niedopuszczalność pewnych braków w uzdolnieniach.

Każda z wyżej wymienionych metod studjowania zawodów ma swe zalety i wady, żadnej nie można uznać za najlepszą w każdym wypadku, to też nie można poprzestawać na jednej, a, w miarę potrzeby i możności, stosować kilka jednocześnie i kombinować je z sobą.

Rezultatem przeprowadzania studjów zapomocą tych metod winna być t. zw. psychologiczna monografja zawodu, zawierająca wykaz uzdolnień i właściwości psychicznych, wymaganych w danym zawodzie.

Dopiero posiadając taki wykaz, wiedząc, jakie zdolności ma się badać, można przystąpić do rozwiązania drugiego naczelnego zagadnienia: — w jaki sposób zbadać te zdolności?

Naukową metodą badania uzdolnień jest metoda t. zw. testów. Test (ang. próba) — jest to pewne zadanie, którego rozwiązanie wymaga posiadania pewnej określonej zdolności, którą właśnie dany test ma zbadać. Jest to zatem pewien egzamin, różniący się od zwykłego egzaminu szkolnego przedewszystkiem tem, że bada nie wyuczone wiadomości, ale uzdolnienia.

Ponadto egzamin taki różni się od zwykłego szkolnego i tem jeszcze, że zadanie jest ściśle określone i jednakowo trudne dla wszystkich badanych, którzy rozwiązują je w jednakowych warunkach, a przytem rezultat takiej próby daje się ocenić ściśle i objektywnie, niezależnie od widzimisię badającego. Przykłady zilustrują te właściwości tekstów. Chcąc np. zbadać wzrokową zdolność do oceniania stosunków przestrzennych, t. z. miarę w oku, poleca się podzielić dany odcinek na połowy, z dwóch ruchomych ramion utworzyć kąt prosty, znaleźć środek koła, wykreślić dwie równoległe itp. Każdy popełniony błąd można tu ściśle wymierzyć w milimetrach lub miarach kątowych. Oczywiście, aby móc otrzymać dokładne wyniki, w wielu wypadkach trzeba precyzyjnych aparatów, nieraz skomplikowanych i kosztownych, często jednak można się bez nich obejść, stosując bardzo proste środki pomocnicze. Obecnie nawet, góruje

tendencja do jak największego uproszczenia sposobów badania, aby zapewnić im rentowność

Różne, mniej lub więcej skomplikowane, metody obmyślono do badania niemal wszystkich ważnych w zawodach uzdolnień. O charakterze tych metod najlepiej pouczy garść przykładów. Tak więc zdolność oceniania odległości bada się, każąc ustawić w jednakowem od siebie oddaleniu trzy ruchome pałeczki; zdolność rozpoznawania miejsca, skąd dochodzi głos, bada się, mierząc błąd w kierunku, w jakim osoba badana wskaże źródło usłyszanego dźwięku; czułość dotyku bada się, polecając ułożyć chropowate powierzchnie (np. szmergle) kolejno od najbardziej szorstkiej do najgładszej; żeby zbadać zdolność do oceny ciężkości, każe się z wielu różnych ciężarów jednakowego kształtu i wielkości wybrać równie ciężki, jak pewien ciężarek zasadniczy. Pamięć twarzy ludzkich bada się, każąc z większej liczby fotografji wybrać poprzednio oglądane; podobnie bada się pamięć cyfr, nazwisk, rzeczy itd.

Prócz t. zw. wyższych zdolności, jak uwaga, wyobraźnia, inteligencja, bada się także zręczność i szybkość ruchów, oraz w wielu zawodach, szczególnie komunikacyjnych szybkość reakcji psychomotorycznej. W tym ostatnim celu mierzy się zapomocą bardzo precyzyjnych zegarów, niekiedy z dokładnością do 0,001 sekundy, czas, jaki upływa między spostrzeżeniem jakiegoś sygnału (światła, dźwięku, dotknięcia) a wykonaniem odpowiedniego ruchu (np. naciśnięcia guzika).

Często — zwłaszcza, w ostatnich latach ta metoda zaczęła się rozpowszechniać — zamiast badać kolejno zosobna różne zdolności, bada się jednocześnie cały ich zespół w ten sposób, że badanemu poleca się wykonywać w odpowiednio przystosowanych warunkach dokładną kopję rzeczywistych czynności zawodowych. Tak np. bada się maszynistów w warszawskiej psychotechnicznej pracowni kolejowej. Pracownia ta posiada urządzenie, we wszystkich szczegółach odtwarzające budkę maszynisty na lokomotywie. Na ekranie przed badanym wyświetla się film, przedstawiający tor kolejowy, film zdejmowany podczas biegu pociągu.

Dzięki temu badany ma niemal całkowite złudzenie jazdy i powinien odpowiednio obsługiwać lokomotywę. Automatyczne

rejestratorzy zapisują wszystkie czynności badanego, ich szybkość, trafność, błędy, ilość niezauważonych sygnałów itd. Podobne urządzenia mają też paryska i berlińska pracownie tramwajowe, liczne pracownie, badające szoferów itp.

Wyżej podane przykłady metod badania w słabej mierze tylko mogą uprzytomnić całą ich rozmaitość i rozległość zastosowań. Z całego ogromu dokonanej na tem polu pracy można sobie zdać sprawę, jeśli się zważy, że w ciągu 10 lecia pokojowego rozwoju psychotechniki bądź opracowano tylko w teorji, bądź przeprowadzono w praktyce badania, dotyczące następujących zawodów: motorniczego tramwajowego, szofera, lotnika, maszynisty kolejowego i służby ruchu na kolejach, telegrafisty, telefonistki, górnika, mularza, tkacza, robotników przemysłu drzewnego, chemicznego, młynarskiego, gumowego, robotników rolnych, ślusarza, mechanika precyzyjnego, elektrotechnika, tokarza, gisera, spawacza, kotlarza, blacharza, zecera, zegarmistrza, jubilera, grawera, introligatora, malarza, szewca, krawca, fryzjera, cukiernika, sprzedawcy, agenta handlowego, agenta ubezpieczeniowego, pracowników biurowych, pocztowych, daktylo— i stenotypistki, majstra fabrycznego, technika, policjanta, detektywa, dozorcy więziennego, strażaka, technika dentystycznego, a nawet lekarza, nauczyciela, i inżyniera.

Miarę ilościowego rozrostu badań psychotechnicznych stanowi, choćby fakt, że już przed 5 laty na 44 największe fabryki przemysłu metalowego w Niemczech 34, a więc 77 proc. przeprowadziło badania kandydatów przed przyjęciem ich do swych warsztatów szkolnych.

Psychologiczne badania zdolności zawodowych, przez swój olbrzymi rozwój i popularność, jaką zdobyły wśród szerokich sfer, stwarzają złudzenie, jakoby była to jedyna dziedzina, w której psychologja pracuje w służbie życia gospodarczego. Tak jednak, bynajmniej, nie jest.

Badania psychotechniczne, jako pomoc przy doborze najodpowiedniejszych pracowników — stanowią tylko część tych usług, jakie psychologja może i powinna wyświadczyć pracy gospodarczej.

Po dokonaniu psychologicznej selekcji kandydatów rola psychologji bynajmniej nie kończy się, przeciwnie, otwiera się przed nią dalsze, nie mniej ważne zadanie.

A więc psychologja ma wiele do działania w sprawie *szkolenia zawodowego.* Metody tego szkolenia w wielu zawodach odwieczne, tradycyjne, zrutynizowane, przeważnie ciężko grzeszą przeciwko zasadom nowoczesnej pedagogiki, która, przecież, też jest niczem innem, jak psychologją stosowaną.

Rewizja dotąd praktykowanych metod szkolenia w czynnościach zawodowych, wykrycie błędów i usunięcie ich, ulepszenie, zracjonalizowanie metod szkolenia w myśl wskazań naukowych — stanowi nie mniej poważne zadanie psychologji gospodarczej, aniżeli badanie uzdolnień. Przeprowadzone w tym zakresie studja i praktyczne próby, jak np. psychologiczne udoskonalenie szkolenia tkaczy, daktylotypistek, motorniczych itp. świadczą, jak wielkie oszczędności czasu, więc i pieniędzy, daje zastosowanie takich ulepszonych metod, a zarazem, o ile gruntowniejsze i doskonalsze są osiągnięte w ten sposób umiejętności. Przykładem takiej psychologizowanej metody jest najnowsza metoda szkolenia ślusarzy, opracowana przez dr. inż. Nebela. — Polega na tem, że czynności piłowania uczy się na specjalnym przyrządzie szkolnym, dzięki któremu wszystkie odchylenia pilnika od należytego położenia uwidoczniają się wyraźnie zapomocą ruchów odpowiedniej wskazówki na tarczy, wskutek czego uczący się natychmiast spostrzega swe błędy i może ich unikać.

Analogicznie do zracjonalizowania metod szkolenia — stoi przed psychologją bardziej jeszcze doniosłe i obszerne zadanie — *zracjonalizowanie metod pracy zawodowej.* Zadanie to spełnia psychologja podobnie, zresztą jak i zadania poprzednie, nie samodzielnie, ale w ścisłej współpracy z fizjologją, hygieną, techniką i nauką o organizacji pracy, a to w ten sposób, iż rozwiązuje przypadające jej w udziale zagadnienia, dotyczącego czynnika psychicznego w pracy. — W szczególności badania psychologiczne odgrywają ogromną rolę przy *zapobieganiu i zwalczaniu zmęczenia,* co jest podstawowym warunkiem racjonalnego, a nie rabunkowego wzmożenia wydajności. Stąd się bierze udział psychologów przy badaniach dotyczących *czasu*

pracy: — trwania, tempa pracy, rozmieszczenia w ciągu dnia przerw wypoczynkowych i t. p. Dalej niezbędny jest udział psychologa przy badaniu *ruchów*, ich szybkości, celowości, oszczędności, wydatku energetycznego, rytmu, kształtu itd. — Metodyka chronometrażu i studjowania ruchów roboczych, zapoczątkowana przez Taylora i Gilbreth'a, już dziś zawdzięcza swe pogłębienie teoretyczne i udoskonalenie praktyczne pracom psychologów.

Tak samo badanie wpływu na psychikę narzędzi, pomocy technicznych, urządzenia miejsca pracy, oraz warunków zewnętrznych, światła, temperatury itd. nie może się obyć bez udziału psychologów. Do tej dziedziny należą zagadnienia tego typu, jak np. rozplanowywać tablicę rozdzielczą, aby ją jaknajłatwiej objąć jednym rzutem oka, lub też zagadnienie, badane np. przez National Institute of Industrial Psychology w Londynie, jaki jest wpływ hałasu na wydajność pracy.

Jak widać, dziedzin zastosowania psychologji w pracy gospodarczej jest bardzo wiele. A przecież, nie na tem jeszcze koniec. Już dziś wskazania psychologji bywają stosowane do celowego kształtowania spraw tak zawiłych, jak np. wpływ na produkcyjność pracy czynników, wynikających z faktu współpracy wielu jednostek, kwestja współzawodnictwa, jako bodźca do pracy, kwestja stosunku przełożonych do podwładnych, kwestja „holowników" (por. W. Jastrzębski „Organizacja pracy fizycznej").

To powstanie w ostatnich latach zaczątków socjopsychologji pracy stanowi ostatnią zdobycz o nader ciekawych i rozległych perspektywach rozwoju. — Ogromna trudność tych zagadnień nie powinna nastrajać sceptycznie co do możliwości rozwoju badań i zastosowań w tym kierunku. Ufnością w tym względzie napawa ogromny rozwój i duża już dojrzałość psychologji stosowanej w dość pokrewnej dziedzinie stosunków międzyludzkich — psychologji reklamy, która stanowi wreszcie ostatni — dziś znany — dział zastosowań psychologji w życiu gospodarczem.

Badania psychologiczne na usługach życia gospodarczego — jak każda nowość — zrazu spotykają się z nieufnością co

do ich praktycznej wartości. O tej ich wartości przekonywa jeden fakt: Badania psychotechniczne rozwijają się i mnożą przedewszystkiem w laboratorjach utrzymywanych, nieraz z dużym kosztem, przez prywatne fabryki i zakłady przemysłowe. Przedsiębiorstwa te utrzymują własne laboratorja — oczywiście — nie z bezinteresownej chęci popierania wiedzy teoretycznej, ale dlatego, że odnoszą z nich niewątpliwe i nieraz ogromne korzyści.

Inż. Kazimierz Kułakowski

Analiza gospodarcza kosztów własnych

W zakres badań Naukowej Organizacji Pracy wchodzi również umiejętność racjonalnej rachunkowości (kalkulacji) kosztów własnych. Dlaczego N. O. obejmuje i tę dziedzinę, która pozornie dotyczy wyłącznie zadań księgowości handlowej, postaram się objaśnić.

W myśl wskazań N. O. każde zarządzenie lub decyzja, winny być kontrolowane przed, w czasie i po zakończeniu wykonania. Kontrola ta może być automatyczna, czyli samokontrola do czego winno się dążyć w możliwym zakresie i kontrola specjalna za pomocą różnych manipulacji stałych. W każdym razie nie należy mięszać pojęcia kontroli z rewizją, która jest funkcją doraźną.

1) Kontroluje się przed decyzją ze względu na możność omyłek.

2) Kontroluje się w czasie wykonywania, gdyż doświadczenie wykazało, że brak takiej ustawicznej kontroli czyni z biegiem czasu wszelkie zarządzenia bezskuteczne, bo działanie ich stopniowo zanika.

3) Kontroluje się wreszcie po wykonaniu, by sprawdzić skutki wydanych zarządzeń i decyzji.

Jest jasnem, że tak pojęta kontrola ma szczególniej doniosłe znaczenie w przemyśle, gdzie przeważnie proces wyrobu

jest tak zawiłym, że o dokładności i gospodarczej jego wartości, może dać pojęcie tylko specjalnie prowadzona rachunkowość.

Do obecnych czasów prawie wszędzie w przemyśle prowadzi się rachunkowość finansową, pod mianem *księgowości handlowej*. Jest ona uważana za alfę i omegę wszelkiej kontroli przedsiębiorstwa i na niej opierają się wszelkie wyliczenia kosztów własnych. Jak mylnym jest ten pogląd i do jakich poważnych omyłek on prowadzi, wykaże dalsza treść.

Pod wpływem badań N. O. zaszły zagranicą poważne zmiany poglądów na wystarczalność takiej kontroli finansowej. Okazała się mianowicie konieczność *kontroli gospodarczej*. I to kontroli tak szczegółowej i tak głęboko sięgającej, bo aż do poszczególnych komórek tego skomplikowanego organizmu, jakim jest każda wytwórnia, że księgowość handlowa okazała się nie wystarczającą.

W dodatku muszą być brane w rachubę różne wartości jak np. *czas*, którego księgowość handlowa nie ma możności notować Przytem dane otrzymywane od ks. handl. są zwykle tak spóźnione, że odsuwają możliwość reagowania na wyniki kontroli, osłabiając jej wartość.

Dlatego też ustalono dodatkową rachunkowość i nazwano ją *rachunkowością gospodarczą*. Jest ona tak zbudowaną, że umożliwia kontrolę gospodarczości funkcjonowania każdej niemal komórki *i w każdej chwili*. Ponieważ zaś jest prowadzona równorzędnie z księgowością handlową i z nią w końcowych cyfrach musi się co do grosza zgadzać, więc drobne ew. omyłki są dokładnie wyrównywane. W ten również sposób obydwie rachunkowości wzajemnie się automatycznie kontrolują.

Nadmienić tutaj muszę, dla całości obrazu, że N. O. wymaga prócz tych 2 rodzaji kontroli (finansowej i gospodarczej) jeszcze *kontroli technicznej*. Kontroluje się więc używane do wyrobu *materjały* pod względem jakościowym i ilościowym; kontroluje się pracę (wysiłek) pod względem czasu, wydajności i zużycia (kalorymetrja) wysiłku; kontroluje się zużycie ciepła, siły, światła; kontroluje się dokładność wykonania roboty po każdej „operacji" i to nieraz z dokładnością aż do 1/2000 cz. milimetra; kontroluje się trwałość, użyteczność i t. p.; kontroluje

się zdrowotność; kontroluje nawet zjawiska psychologiczne jak nastroje, punktualność, uczciwość, pracowitość, przyczyny braku zamówień i t. p., ustalając odpowiednie współczynniki kosztów, trwałości, zdatności, wydajności, obiegowe (czasu), strat itp.

O różnych tych kontrolach będę jednak mówił w specjalnym artykule, gdyż jest to funkcja u nas jeszcze prawie zupełnie nieznana, nosząca ogólnie miano *„kontroli produkcji"*, a odnośny funkcjonarjusz, nazywany „kontrolerem produkcji", jest najbliższym zaufanym pomocnikiem kierownictwa.

Najbardziej interesującem jednak dla właściciela jak również i kierownictwa jest kontrola gospodarcza, czyli t. zw. popularnie kalkulacja kosztów własnych.

Ma ona do spełnienia kilka zadań:

1) winna ona w cyfrach obrazować jaknajszczegółowszy koszt własny w każdej chwili procesu wytwarzania i na jego końcu — jest to kalkulacja sprawdzająca, nazywana również *„pokalkulacją"*;

2) zebrane dane ujmować w taką formę cyfrową, by mogły stanowić podstawę do wyliczenia możliwie dokładnego, *przyszłego* kosztu, mającego dopiero być wykonanego wyrobu;

3) forma rachunkowa winna umożliwić jaknajszczegółowszą analizę gospodarczą procesu wytwarzania i badania tych zjawisk w najdrobniejszych komórkach. Tym sposobem ułatwia się badanie porównawcze i umożliwia natychmiastowe reagowanie na objawy ujemne, doskonaląc tą drogą cały proces w kierunku obniżenia jego kosztu, bez zmniejszenia jakości.

Na tem kończę wstęp i przystępuję do samej manipulacji kalkulacyjnej. Dla jasności przejdę chronologicznie, jaką drogą spekulacji myślowej doszliśmy do dzisiejszych wzorów.

1) Pierwszym wzorem była suma:

Koszta materjału zużytego plus
koszta robocizny zużytej (wypłaconej).

Do sumy tych 2-ch cyfr dodawano pewien procent na „zysk"(?!) (włączając w to również i generalja). Ile? i dlaczego? tego nikt nie dociekał. Brano do granic możliwości i „targowano" się. Przeważnie procent ten wynosił zwyczajowo ok. 33 proc.

W miarę postępu zorjentowano się, że taka kalkulacja nie gwarantuje „zysków", bo tam, gdzie było mało materjału a dużo roboty, to nawet ponoszono straty i naodwrót.

2) Ustalono więc lepszy(?) wzór:

Koszt materjału plus,
% od tego na „koszty handlowe" plus,
koszt robocizny plus,
% od tej robocizny na koszty fabryczne,

Razem koszt własny plus pewien % na zysk.

Wkrótce zorjentowano się, że i ten wzór nie gwarantuje przed stratami. Okazało się bowiem, że procent kosztów handlowych, jaki winien być doliczony do materjałów, i procent na koszty fabrykacyjne podaje księgowość handlowa na podstawie zestawień za okres ubiegły całoroczny. Wobec tego, o ile ubiegły cały rok był dobry, a następny zły — to % był za duży i naodwrót. Wreszcie, jeżeli użyto najlepszych robotników (najdroższych), to % był znowu za duży i naodwrót.

3) Dopiero wtenczas zaczęto całą rachunkowość sumienniej zgłębiać i analizować. Spostrzeżono też wkrótce, że zachodzą poważne różnice między kosztami „handlowemi" (które odtąd nazywano „ogólnemi kosztami materjałowemi") np. węgla w piwnicy, cegły na podwórzu, benzyny w specjalnych rezerwoarach, złota w kosztownych skarbcach, żelaza w składach i t. p. Każdy rodzaj materjału wywołuje inne koszty materjałowe. Jakie? na to księgowość handlowa odpowiedzieć nie mogła!

Z kolei zaczęto badać robociznę i tutaj spostrzeżono te same różnice. Że mianowicie inne „koszty fabrykacyjne" powoduje np. ślusarz zatrudniony przy imadle, a inne heblarz przy olbrzymiej i kosztownej strugarce, inne wreszcie młot parowy z kosztownym opałem, piecem, parą i t. p.

I znowu nie mogła na to odpowiedzieć księgowość handlowa — jakie procenty doliczać na koszty fabrykacyjne do jakiego rodzaju robocizny.

Wtenczas zrobiono wyłom w konserwatywnych przyzwyczajeniach i zdecydowano stworzyć równoległą księgowość (rachunkowość) kalkulacyjną czyli gospodarczą. Najjaśniej rozwiązali to zagadnienie niemcy względnie ich A. W. F. (Ausschus

für Wirtschaftliche Fertigung — Wydział dla ekonomicznego wytwarzania).

Zszeregowali oni w pionowym kierunku 12 charakterystycznych grup, wydatków jako *skutki* a w poziomym kierunku cały szereg od 3 do 2000 *przyczyn*. Tabela w ten sposób otrzymana służyła do wyłącznego wyliczenia tych procentów, a więc kosztów „materjałowych" oprócz kosztu samego materjału oraz kosztów „fabrykacyjnych" oprócz kosztów robocizny głównej.

W pionowej kolumnie widzimy np. takie grupy wydatków:

1) Wydatki na koszty zakupu, przechowania, dostarczenia na miejsce pracy, zniszczenie, kradzieże i t. p. *materjałów* zużytych do wyrobów.

2) *Amortyzacja* wszelkich budynków, narzędzi, urządzeń, maszyn, i t. p.

3) *Procenty od kapitałów* martwych ulokowanych w budynkach, materjałach, urządzeniach i t. p. jak również od kapitałów obrotowych, użytych na robociznę, administrację i t. p.

4) *Świadczenia* socjalne, podatki, ubezpieczenia i t. p.

5) *Pensje* administracji (w tem i pensja przedsiębiorcy) dozoru, koszty biurowe, plany, próby, doświadczenia, światło, opał, i t. p.

6) *Robocizna* pomocnicza.

7) *Koszty starań* o robotę — rozjazdy, kaucje i t. p.

8) *Ryzyko* strat konjunkturowych i nieprzewidzianych i t. p.

W kierunku poziomym stworzono 3 grupy zasadnicze jako *przyczyny* wydatków, a mianowicie:

1) wywołane przez materjał — materjałowe,

2) wywołane przez pracę czyli wyrabianie — fabrykacyjne,

3) wywołane przez sprzedaż wyrobów gotowych, staranie o zamówienia i t. p. czyli t. zw. koszty handlowe*).

W ten sposób już wyraźnie możemy odróżnić, który z tych działów jakie spowodował wydatki i to co miesiąc (przeważnie) a nie dopiero po upływie całego roku. Dotychczas w księgowości handlowej była stale tendencja obciążania wszelkiemi kosztami i stratami, rachunku fabrykacji, a wydziały zakupu i sprzedaży wykazywały niewielkie obciążenia.

---

*) (Patrz tabelka str. 54).

TABLICA

analizy gospodarczej kosztów ogólnych (generalji) w kosztach własnych.

RODZAJE WYDATKÓW JAKO SKUTKI RÓŻNYCH PRZYCZYN	Suma miesięczna	Nr. klucza *)	Przyczyny kosztów ogólnych (generalji)																											
												Przyczyny materjałowe					Przyczyny wytwarzania										Prz. handlowe: sprzedaży, starań o zamów.			
			Zarząd ogólny	Buchalterja	Kasa	Budynki	Biura techniczne	Urządz. transport.	Światło	Opał	i t p.	Zakupy	Biuro skł.	Skład cegły	„ drzewa	i t. d.	Kierownictwo	Biuro budowy	Narzędzia i przyrządy	Rusztowania	i t. p.	Murarze	Cieśle	Stolarze	Zduni	i t. p.	Akwizycja	Plany	Kaucje	i t. p.
1. **Materjały:**																														
a) pomocnicze																														
b) biurowe																														
etc.																														
2. **Wydatki osobowe:**																														
a) robocizna pomocnicza .																														
b) pensje																														
c) premje i nagrody . . .																														
d) pensje zarządu																														
e) koszty przejazdów . . .																														
f) ubezpieczenia społeczne .																														
3. **Ubezpieczenia rzeczowe** od ognia, od kradzieży i t. p.																														
4. **Podatki różne**																														
5. **Opłaty** pocztowe, telegraficzne, tel efon.																														
6. **Akwizycja:** % %, komis.																														
7. **Transport**																														
8. **Koszty ochronne:** patenty, etc.																														
9. **Amortyzacja** ruchomości i nieruchomości																														
10. **Konserwacja**																														
11. % % **od kapitału** zakładowego i obrotowego . .																														
12. **Ryzyko** strat: na materjałach; przy: wyrobie, dostawie, regulacji należności; konjunkturowe; nieprzewidziane i t. p.																														

*) podług którego dana suma miesięczna ma być rozdzielona na różne przyczyny.

W tych 3-ch zasadniczych grupach „przyczyn" wprowadzono podział na dowolną ilość podgrup, a więc w 1-szej na różne typy materjałów, w 2-giej na różne typy stanowisk robotniczych, a w 3-ciej na różne typy wyrobów gotowych.

Wgłębiać się bardziej w opis szczegółów tych podgrup nie będą, gdyż brak miejsca, zresztą, i charakter tej pracy tego nie wymaga.

Co miesiąc, zaraz po 1-szym daje księgowość handlowa — rachunkowości gospodarczej, zbiorowe sumy miesięczne odpowiednich pionowych grup (jako skutki miesięczne).

Rachunkowość gospodarcza rozdziela każdą z tych sum wydatków podług pewnego klucza (dla każdej wytwórni innego) w odpowiednią rubrykę „przyczyn". Po rozdzieleniu wszystkich sum pod odpowiednie rubryki „przyczyn", które je spowodowały — możemy każdą rubrykę podsumować i za pomocą pewnych manipulacji podzielić przez *ilość* odnośnych materjałów, *ilości* roboczogodzin głównych i t. d.

Wtenczas otrzymamy z groszową dokładnością sumy wskazujące, że w zeszłym miesiącu wywołał taki a taki materjał tyle a tyle najróżnorodniejszych kosztów - wydatków, to samo i w dziale fabrykacji dowiadujemy się o każdym nieomal robotniku i urzędniku, ile każdy z nich wywołał i jakich kosztów w zeszłym miesiącu i t. d. Taka dopiero tabela i cyfry porównawcze z szeregu miesięcy mogą być podstawą, z jednej strony do określenia ścisłego procentu na dodatek materjałowy, lub robociznę i t. p., a z drugiej do ścisłych badań poszczególnych pozycji kosztów w każdej komórce.

Inflacja posunęła jednak sprawę jeszcze dalej. Dla otrzymania bowiem właściwego procentu dzieliliśmy np. dany miesięczny koszt materjałowy przez jego bezpośrednią wartość nabycia — tymczasem wskutek dewaluacji cena nabycia ustawicznie się wahała. Albo też dzieliliśmy miesięczny koszt wyliczony dla danego stanowiska roboczego, przez wypłaconą w tym miesiącu na tym stanowisku robociznę, która się z powodu dewaluacji również wahała. Skutkiem tego było, że i wyliczony procent był zmienny i niepewny.

To naprowadziło na myśl poszukiwania jakichś wartości niezmiennych. Po bliższym dociekaniu spostrzeżono, że w kosz-

tach np. materjałowych prawie wszystkie koszty wywołane przez materjał są zależne nie tak od jego ceny czyli wartości nabywczej, jak od wagi lub miary — a te już są wartością nie podlegającą dewaluacji. To samo i odnośnie robocizny. *Koszty ogólne są tylko w małym stopniu zależne od płacy, jaką robotnik na danym stanowisku pobiera.* Głównie jednak są zależne od *czasu.* Szczególniej zaś dotyczy to amortyzacji, procentów od kapitału, pensji administracji dozoru i t. p., a są to najpoważniejsze wydatki, bo stanowiące ok. 80 proc. wszystkich obciążeń.

Z tego wynika, że wzór kalkulacyjny pierwotny uległ dalszej poprawce, a mianowicie:

Koszt materjału X, plus,
% **kosztów materjałowych jego dotyczących,** plus,
koszt materjału Y, plus,
% **jego kosztów materjałowych** i t. d. plus,
koszt robocizny robotnika X za czas zużyty do danego wyrobu plus,
% **kosztów fabrykacyjnych dotyczących danego stanowiska roboczego** pomnożony przez ten czas plus,
koszt robocizny robotnika za czas R plus,
% **kosztów fabrykacyjnych za ten czas R** i t. d.

Suma tych wszystkich pozycji stanowi dopiero właściwy koszt własny.

Wyliczone procenty w stosunku do czasu wykazują przeważnie, że robocizna w stosunku do nich jest zawsze kilkakrotnie mniejsza i że stanowią one nieraz 300, 600 a nawet 1000 i więcej procentów robocizny. Wniosek z tego jasny, że **lepiej jest robotnikowi zapłacić więcej choćby nawet 100 proc. za to by postarał się oszczędzić czas wyrobu, który jest wielokrotnie więcej wart niż zarobek robotnika.**

Nazwano to *premjowaniem za oszczędzanie czasu* wyrobu.

Opierając się na wszystkiem powyższem, można ustalić 4 wnioski:

2) Prowadzenie prawidłowej rachunkowości gospodarczej jest niezbędnem, jeżeli chcemy obniżyć koszty własne.

2) Koszty własne można obniżyć głównie przez oszczędzanie czasu.

3) Konieczność premjowania oszczędności czasu zwiększa dobrobyt szerokich warstw ludności, a tem samem zwiększa pojemność rynku, robiąc z głodowego konsumenta spożywczego, konsumenta przemysłowego.

4) Obniżenie kosztów własnych zmniejsza bezrobocie i wnosi w organizm gospodarczy uspokojenie.

Przeprowadzając np. analogję między temi wnioskami a kryzysem budowlanym, znajdziemy, że najprostszą drogą do przełamania go jest *obniżenie kosztów własnych budowy*, a to da się osiągnąć przedewszystkiem *przez skrócenie czasu* w każdej komórce procesu budowy i trwania budowy jako całości.

Spróbujmy zrobić zestawienie, jakie procentowo i na czem, może dać oszczędności zastosowanie wskazań Nauk. Organizacji w budowie. Przyjmuję jako podstawę wyżej podany ostateczny wzór kalkulacyjny oraz zasadnicze cyfry, jakie otrzymałem od doświadczonych budowniczych.

W całkowitym koszcie budowy wynoszą zależnie od budowy:

Koszty materjałów ok.	35	proc.
Koszty materjałowe ok.	8	„
Robocizna ok.	20	„
Koszty ogólne (generalja) ok. . . .	32	„
Zysk przedsiębiorcy ok.	5	„
Razem	100	proc.

Przez zastosowanie N. O. możemy zaoszczędzić na:

Kosztach materjałów ok.	10	proc.
Kosztach materjałowych ok.	50	„
Robociźnie ok.	25	„
Kosztach ogólnych ok.	50	„
Zyskach przedsiębiorcy	0	„

Twierdzenie moje opieram na następujących przesłankach:

ad 1) przez normalizację, typizację, ścisłe i naukowe specyfikowanie, umiejętne zakupy, pomijanie zbędnego pośrednictwa i zakulisowych matactw, etc. ceny oraz ilości zużytych materjałów obniżą się conajmniej o 20 proc. — przyjąłem jednak tylko 10 proc.;

ad 2) przez naukową gospodarkę materjałową, utrudnienie niszczenia, kradzieży i t. p., przez skrócenie czasu budowy zmniejszy się temsamem oprocentowanie martwego kapitału uwięzionego *w magazynowanych* materjałach, czasu amortyzacji urządzeń i t. p. zmaleją koszty materjałowe więcej niż o 50 proc., ale przyjąłem tylko 50 proc.;

ad 3) przez psycho - techniczny dobór i chronometraż, wzrośnie wydajność pracy kilkakrotnie, więc i robotników „bezpośrednich" ubędzie więcej niż połowa, ale zarobki pozostałych wzrosną, więc przyjąłem tylko 25 proc.;

Wiem o jednym inżynierze budowlanym, który udowadnia dokumentami, iż tutaj w Polsce można w pewnych warunkach łatwo dających się stworzyć, kłaść, na bieżącym murze, bez przemęczenia w 8 godzin nie 500 lecz 1600 cegieł, co potwierdza on osobistym doświadczeniem.

Inni doświadczeni budowniczowie twierdzą, że można znowu w pewnych stworzonych warunkach budynek o dowolnej powierzchni wysokości np. 6 kondygnacji (5 pięter) wyciągnąć murv i pokryć dachem w 6 tygodni (czyli po ok. 1 tygodnia na każdą kondygnację).

ad 4) przez określenie „czas budowy" należy rozumieć czas od chwili rozpoczęcia kopania fundamentów, do chwili oddania zupełnie wykończonego domu, t. j. chwili wprowadzenia się pierwszych lokatorów.

Przez naukowy rozrząd robót, kalkulację czasu i odpowiednie udogodnienia skróci się czas budowy napewno nie mniej niż o 70 proc. Wskutek tego zmaleją również o 70 proc. bardzo poważne pozycje, jak: amortyzacja różnych urządzeń, świadczenia socjalne, czas opłacania całej administracji oraz pomocy roboczej, a przedewszystkiem procenty od martwego kapitału więzionego w *budowie* w czasie jej trwania.

Ponieważ jednak personel biurowy i techniczny będzie potrzebny cokolwiek liczniejszy, więc przyjąłem na oszczędność zamiast 70 proc. tylko 50 proc.;

ad 5) zyski przedsiębiorcy wzrosną w stosunku do czasu i kosztu budowy, pozostawiłem je mimo to w sumie jednakiej z poprzedniemi, chociaż przedsiębiorca będzie mógł swój zysk o 70 proc. wcześniej ulokować w banku na procencie.

Widzimy z powyższego, że wszyscy na tem zyskali. Właściciel domu, przedsiębiorca, robotnicy i społeczeństwo.

Przeliczywszy więc te zmniejszenia w stosunku do początkowo wskazanych pozycji kalkulacyjnych budowy, znajdziemy, że zmniejszą się:

Koszty materjałów na ok.	31½	proc.
Koszty materjałowe na	4	„
Robocizna na ok.	15	„
Koszty ogólne na	12½	„
Zysk ten sam	5	„
Oszczędność	32	„
Razem	100	proc.

Czyli, że budowa będzie kosztować o 32 proc. taniej a, biorąc pod uwagę różne inne szczegóły, których tutaj nie poruszam, można spokojnie twierdzić, że:

można obecne koszty budowy obniżyć o 40 proc.;

można powiększyć zarobki przedsiębiorcy w stosunku rocznym, bo wykona w tymsamym czasie kilka budowli zamiast jednej;

można powiększyć zarobki robotników w stosunku rocznym;

można przy takich warunkach znaleźć łatwiej kapitały na budowę, przełamać kryzys, zmniejszyć bezrobocie i wnieść uspokojenie w szerokie warstwy społeczeństwa.

Na tem kończę moje, z konieczności, może nawet zanadto, skrócone wywody, zaznaczając, że do miarodajnych wniosków natury gospodarczej, prowadzi najracjonalniej „Naukowa analiza gospodarcza", ujawniająca swą wartość szczególniej przy wprowadzeniu nowoczesnej rachunkowości kosztów własnych i stosowaniu jako remedium na ujawnione przez nią niewłaściwości *„Naukowej Organizacji Pracy"*

Wszyscy przemysłowcy w całej Polsce wołają tylko o: kredyty, pieniądze, zamówienia i t. p. Pieniądze łatwo wziąć i łatwo je rozgospodarować, ale nie łatwo umiejętnie je zużyć. Może obecny ciężki kryzys będzie tem gorzkiem lekarstwem i wpłynie dodatnio na zmianę wielu poglądów i uzdrowienie stosunków, w kierunku analizy własnych poczynań.

Mieczysław Birnbaum

Prasa jako przedsiębiorstwo

Ciągle się mówi, szczególnie w dobie kryzysu ekonomicznego, o przemyśle włókienniczym, metalurgicznym, drzewnym, mówi się nawet o takich przedsiębiorstwach, jak sklepiki miejskie, warsztaty szewckie. Są to niewątpliwie rzeczy pierwszorzędnej wagi. Składają się one na całość, która decyduje o stanie gospodarki państwa.

Nie mówi się o dziedzinie, która ma około 5 miljonów odbiorców, czyli szóstą część całej ludności Polski. Nie mówi się o prasie, która jest niczem innem, jak, przedewszystkiem, przedsiębiorstwem, w najściślejszem tego słowa znaczeniu, które zależne jest od sposobu prowadzenia go: metod organizacji pracy, systemu finansowania, źródeł dochodu, technicznego urządzenia etc. etc.

Jeśli nas pamięć nie myli, nie było dotąd na ten temat polemiki, a tembardziej przemyślanych prac. Każdy przedsiębiorca, zwany w tej dziedzinie wydawcą, pracuje na własną rękę, eksperymentuje i najczęściej, a w każdym razie, częściej niż w jakiejkolwiek innej dziedzinie przemysłu czy handlu, bankrutuje.

Praca poszczególnych wydawców w Polsce, raczej ich borykanie się z losem, przypomina w pewnym stopniu pracę burmistrza maleńkiego miasta, który postanowił wybrukować ulice miasteczka swego „najnowszym systemem", rozpisuje przetargi,

otrzymuje oferty i wybiera wedle własnego widzimisię najlepsze z nich. Dla ostrożności robi próby, to jest układa na różnych odcinkach różne bruki: jedne „z gwarancją na 5 lat", inne — na 3 lata i t. d. Gdyby poprostu skorzystał z doświadczeń dobrze urządzonych miast europejskich, nie musiałby się, oczywiście, uciekać do tego rodzaju ryzykownych prób, które sprawiają, że miasteczko jego nigdy nie jest porządnie zabrukowane.

Nie chcemy przez to powiedzieć, że poszczególni wydawcy polscy nie korzystają z doświadczeń wielkich wydawnictw zachodnio - europejskich, czy nawet amerykańskich. Owszem, sprowadzają nawet najnowszego typu maszyny i urządzenia, korzystając z najdalej idących ulg państwa, zmierzających do popierania tej ważnej dziedziny. Ale, cóż z tego? Bardzo mało mamy ludzi, którzy posiadają tajemnicę organizacji pracy w przedsiębiorstwie prasowem.

Władze zaborcze, stosując wogóle ucisk wobec ludności polskiej i ziem, przez nią zamieszkałych, szczególnie baczyły na to, by nie rozwijało się słowo drukowane. Niema potrzeby dowodzić, że bali się oni dziedziny tej może w większym jeszcze stopniu, aniżeli rozwoju sieci komunikacyjnej w kierunku swoich granic, przemysłów konkurencyjnych i wogóle wszystkiego, co mogło być podstawą do ew. przyszłego samodzielnego życia Polski.

Polonia irredenta znajdowała przedewszystkiem wyraz w przemycanem niejako słowie drukowanem.

Rozwój techniczny warsztatu prasowego, udoskonalenie organizacji pracy w tych warsztatach pociąga za sobą wydostawanie, że tak powiem, na powierzchnię sił intelektualnych, a zatem i rozwój czytelnictwa.

Z punktu widzenia nieuświadomionego wydawcy przedsiębiorstwo jego zależne jest w swoim rozwoju od stanu czytelnictwa. Poziom kulturalny, w szczególności poziom kultury politycznej, a więc i ilość czytających pisma ludzi odgrywa niewątpliwie poważną rolę. Niewolno jednakże zapominać o tem, że jednem z praktycznych zadań prasy jest podnoszenie ilości i poziomu czytelników, czyli że wydawca w pewnym stopniu ma

zaszczytną i praktyczną rolę podnoszenia nakładu swego wydawnictwa, czem przysługuje się znakomicie zarówno krajowi jak i własnej kieszeni.

Niestety, związane jest to nietylko z dobremi chęciami i ambicją wydawcy, lecz znacznie ściślej z umiejętnością zorganizowania przedsiębiorstwa.

Nie będziemy się dłużej wdawali w rozważania teoretyczne. O konieczności rozwoju czytelnictwa naszego, propagandy prasowej wewnątrz i nazewnątrz kraju, złagodzeniu i udoskonaleniu formy słowa pisanego, szczególnie w dziedzinie, która powoduje walki polityczne — pisano i mówiono już bardzo wiele.

Pragnę się ograniczyć do kilku praktycznych uwag, o których może się tu i owdzie, w ciszy gabinetów poszczególnych wydawców mówi, a które powinny stać się przedmiotem najgłębszych studjów, przedmiotem ogólnej uwagi, a głównie przedmiotem nauczania wchodzących w życie dziennikarzy i publicystów, z których niejeden próbuje sił w dziedzinie wydawniczej.

Nie mam zamiaru ani danych po temu, by pouczać wydawców lub dziennikarzy, zwłaszcza, że w najcięższych warunkach zdobyliśmy się przecie na szereg bardzo dobrze prosperujących wydawnictw prasowych, co jest tem ciekawsze, że musieli się oni borykać z losem, że olbrzymia ich większość tworzyła warsztaty te, nie mając za sobą długich lat doświadczenia.

Uwagi swoje opieram poprostu na stałem i uważnem obserwowaniu setek wydawnictw prasowych, rozrzuconych po całej Rzeczypospolitej. Uważam za korzystne podzielenie się wynikiem obserwacji tych, z których konsekwencje potrafią ludzie doświadczeni sami wyciągnąć. Sądzę również, że polemika na ten temat byłaby wielce korzystną dla większości wydawców i dziennikarzy.

Przyjrzyjmy się przedewszystkiem organizacji wewnętrznej olbrzymiej większości naszych pism codziennych. Mamy ustaloną już i w praktyce zgoła fałszywie rozumianą nomenklaturę: wydawca, naczelny redaktor, dyrektor wydawnictwa,

administrator. Zwraca szczególną uwagę fakt, że naczelny redaktor w naszych pismach jest to w olbrzymiej większości raczej naczelny publicysta, który odpowiedzialny jest za treść, układ i kierunek polityczny pisma i, jako ta dźwignia intelektualna wydawnictwa, uważa za pewną ujmę dla siebie zastanawianie się, czy decydowanie o sprawach, związanych z całością wydawnictwa, czy administracji. Słowem — nie wtrąca się on do administracji. Administratorami pism naszych w równie olbrzymiej większości są ludzie, niemający pojęcia o t. zw. sprawach redakcyjnych.

Wprawdzie ścisłe rozgraniczenie tych funkcyj i sprowadzenie ich do pewnego źródła nadrzędnego byłoby, jakby się wydawać mogło, zadaniem wydawcy, choćby dlatego, że jest on zainteresowany finansowo w przedsiębiorstwie.

O takim systemie organizacji przedsiębiorstwa prasowego u nas mowy być nie może, gdyż de facto mamy w Polsce bardzo niewielki procent wydawców takich. Musimy się pogodzić z myślą, że dużo wody upłynie jeszcze, zanim ustali się u nas typ wydawcy.

Trzeba tedy szukać aktualnego wyjścia z sytuacji tej za cenę ratowania tonących, w rzeczy samej, setek przedsiębiorstw prasowych. Nie jest bowiem tajemnicą, że znajdziemy w Polsce zaledwie kilkanaście pism, pracujących z zyskiem.

Wydawca dzisiejszy jest to człowiek mniej lub więcej zamożny, lub poprostu właściciel drukarni, który ma potrzebę lub ambicję wydawania pisma. Wydaje mu się, że o powodzeniu przedsiębiorstwa jego decydować będzie dobór personelu. Byłoby tak istotnie, gdybyśmy mieli dostateczną ilość dziennikarzy przystosowanych do prowadzenia samego przedsiębiorstwa prasowego, a nietylko do napisania lepszego lub gorszego artykułu. Takich dziennikarzy mamy jednak bardzo niewielu, a i ci, którzy posiedli sztukę zorganizowania samowystarczalnego pisma, zostali wydawcami lub udziałowcami pism.

Sądzę, że wyjściem z sytuacji, choćby doraźnem, byłoby przygotowanie kadr poważniejszych dziennikarzy, którzyby nauczyli się prowadzenia przedsiębiorstwa prasowego. Byłoby to o tyle praktycznie wskazane, że łatwiej jest wyrobionego dziennikarza, obeznanego z piórem i techniką pracy w piśmie,

nauczyć kierowania działem wydawniczym, aniżeli przygodnego finansistę czy handlowca — techniki dziennikarskiej.

Nawiasem mówiąc, daje się stwierdzić, że obecnie dobrze prosperujące finansowo pisma zawdzięczają stan swój właściwie dobrze zorganizowanej reporterce. Dobry, sprytny reporter daje takie i w takiej formie informacje, które zdobywają czytelnika, nie bacząc na to, że całość wydawnictwa może stać na opłakanym poziomie.

Jest to rzecz przygodna, albowiem jeszcze lepszy reporter, jeszcze bardziej pomysłowy człowiek, przystępujący do pracy w konkurencyjnem piśmie, „kładzie" konkurenta, choć jeszcze bardziej obniża poziom samego pisma. Nie chcę, bynajmniej, obniżać wartości dobrej reporterki. Jest to niewątpliwie jeden z bardzo ważnych działów pisma, jednakże jest to tylko dział, przyczyniający się mniej lub więcej do zainteresowania czytelnika, lecz w bardzo małym stopniu wpływający na organizację pisma jako przedsiębiorstwa.

Ustalmy tedy czynniki, które o tej organizacji decydują.

Musi istnieć w piśmie komórka, w której zbiegałyby się, krzyżowały się z sobą, częstokroć nawzajem zwalczały się dwa czynniki: administracyjny i redakcyjny. Redakcyjny, który, nadając pismu kierunek ideowy, ma często zastrzeżenia dla metod pracy, systemu akwizycji, propagandy, reklamy, rodzaju przyjmowanych ogłoszeń i t. p. administracji; administracyjny, który, mając na uwadze jedynie ściąganie jaknajwięcej pieniędzy, ma niejednokrotnie zastrzeżenia co do treści tego czy innego artykułu, tej czy owej notatki, które mu utrudniają działalność wśród danych sfer czytelników. Owa komórka jest to ten czynnik nadrzędny o którym mówiliśmy wyżej i który byłby, mojem zdaniem, uosobiony w naszych warunkach raczej w postaci naczelnego redaktora lub wydawcy, jeśli to jest człowiek, który ma za sobą przeszłość dziennikarską. (Nie mówimy, oczywiście, o ludziach wyjątkowo uzdolnionych, którzy poprowadzą dobrze każde przedsiębiorstwo, niezależnie od jego charakteru). — O tym czynniku nadrzędnym mówię dlatego, że, praktycznie biorąc, administrator, względnie, jak jego częstokroć mylnie nazywamy, dyrektor wydawnictwa, powinienby mieć właściwie prawo merytorycznego wglądu w treść artykułów i notatek działu

gospodarczego oraz kroniki, zaś redaktor musiałby, kierując tym działem, świadomie wskazywać administratorowi na źródła i sfery, w których należałoby organizować akwizycję. W najbardziej wzorowo prowadzonych pismach nie moglibyśmy dostrzec tak dalece harmonijnej współpracy obydwóch tych czynników.

Zauważyć tu należy, że niewątpliwie ważnym czynnikiem dobrobytu pisma jest umiejętne wykorzystanie i pogodzenie z treścią pisma takich źródeł finansowych, jakiemi są artykuły gospodarcze i ogłoszenia instytucyj państwowych, niezależnie od fizjognomji politycznej rządu. I ten dział musiałby być prowadzony przez ten, jak go nazwałem, czynnik nadrzędny.

Uzgodnienie działalności wymienionych czynników jest jednym z najbardziej podstawowych warunków dobrego prosperowania przedsiębiorstwa prasowego.

Niemniej ważnym czynnikiem jest kwestja urządzeń i rozpiętości samego warsztatu pracy.

Niejednokrotnie stykałem się z następującem zjawiskiem: w mieście X pismo ma 3 tysiące egzemplarzy nakładu, a stale płatnych czytelników, daj Boże, 1.200 do 1.500. Gdy dochodzi do 30 proc. zwrotów, uważa, że „bardzo dobrze prosperuje". Mając taki nakład i posiadłszy, powiedzmy, poważne wpływy w radzie miejskiej, w starostwie, w miejscowych instytucjach społecznych, zaczyna się rozbudowywać. W pewnym momencie kupuje najnowszego typu maszyny rotacyjne, kliszarnię i t. d., i t. d. Nie trzeba chyba dowodzić, że najczęściej przedsiębiorstwo takie musi upaść, bowiem wymieniony nakład nie potrafi obsłużyć finansowo tak urządzonej drukarni. Ta dysproporcja daje się zaobserwować w większości miast prowincjonalnych. Nie jest całkowicie wolna od tego pędu nawet stolica, gdzie wydawcy w szlachetnym wyścigu udoskonalania przedsiębiorstw prasowych, zapominają o rynku, który nie jest przystosowany do zadośćuczynienia potrzebom finansowym zbyt pojemnych warsztatów.

Budowa przedsiębiorstwa, jego pojemność, organizacja pracy — jest to nielada sztuka, bo decyduje o trwałości samego przedsiębiorstwa.

Nie mówimy, oczywiście, o wydawnictwach, nieposiadających własnych drukarni, bo koszty wydawnictwa takiego są tak wielkie, że wytrzymują je tylko placówki ściśle ideowe, zgóry obliczone na straty.

Jeśli już mowa o organizacji przedsiębiorstwa prasowego, to mimochodem zauważyć należy, że w olbrzymiej ilości wypadków liczebność personelu i wydatki, z tem związane, są nieproporcjonalnie wielkie. Nasza młoda prasa ma częstokroć wygórowane ambicje, dąży do całkowitego usamodzielnienia się, do stworzenia całości samej w sobie Z pewną wzgardą traktowany jest materjał agencyjny, jako materjał dostępny dla wszystkich. Rozumiem, jeżeli tak traktuje sprawę wielkie pismo stołeczne, natomiast zupełnie fałszywie ambicjonują się w tym względzie pisma prowincjonalne, które nawzajem nie stanowią konkurencji dla siebie. Stąd konieczność istnienia całego szeregu korespondentów w stolicy, którzy właściwie dają pismom jedne i te same wiadomości, a z tem wiążą się duże koszty wydawnictwa. Wydawcy pism stołecznych powinniby pomyśleć o wielkich agencjach, przeznaczonych zarówno dla prasy politycznej, jak i zawodowej. Dobrze zorganizowana agencja potrafi dać taką obfitość materjału, by poszczególne wydawnictwa miały wybór i nie były zmuszone do zamieszczania identycznie brzmiących wiadomości i artykułów.

Przejdźmy do jednego z podstawowych również działów przedsiębiorstwa prasowego, który nazywamy kolportażem. Ten dział ma bodaj najpoważniejsze u nas luki. Mamy z jednej strony koncesjonowane towarzystwo, powstałe na tle konieczności niesienia pomocy ofiarom wojny, a posiadające wyłączność kolportażu na kolejach państwowych, a z drugiej — niesłychanie rozproszkowane ogniska kolportażu, których właścicielami są mniej lub więcej sprytni agenci, pracujący bez jakiegokolwiek planu, jakichkolwiek tendencji, w jedynej myśli wyciągnięcia jaknajwięcej zysku ze sprzedaży.

W szczególnie opłakanym stanie znajduje się kolportaż w stolicy. W szczęśliwem położeniu pod tym względem są wielkie pisma stołeczne, które pracą pokoleń zdobyły sobie popularność określonej sfery czytelników i którym niejako podlegają owi agenci, bo stamtąd czerpią najpoważniejszy swój zysk.

Biada jednak nawet najbardziej pożytecznym wydawnictwom, które próbują korzystać z tej drogi kolportażu, choćby były narażone na największe nieraz wydatki. Są one szantażowane, wyzyskiwane i w rezultacie oszukiwane, bowiem nie udaje im się posiąść tajemnicy powodzenia na rynku pisma, tajemnicy, którą rzekomo posiadają wyłącznie owi agenci. Oblicze moralne tych agentów pozostawia bardzo wiele do życzenia, a jednak, będąc półanalfabetami, wyrósłszy z roznosicieli gazet, najczęściej stawiają nawet redaktorom powstających pism warunki co do charakteru i treści pisma.

To niezdrowe zjawisko należy za wszelką cenę wyrugować z naszej rzeczywistości. Pozwolę sobie twierdzić, że odbyłoby się to bez szkody dla pism, korzystających z tej drogi kolportażu, robiących nawet na tem interesy.

Przypominam sobie pewną rozmowę z takim „potentatem" ulicy warszawskiej. Wyliczył mi najróżniejsze sposoby zdobywania czytelnika, nie wyłączając chytrego rozpędzania roznosicieli gazet, opóźniania rozsprzedaży pism konkurencyjnych przez posyłanie roznosicieli do kin, czy na majówki. Gdy mi w rezultacie postawił warunki podjęcia się kolportażu pisma, o które pertraktowałem, zwróciłem skromnie uwagę, że wymaga dla siebie wszystko, pismu dając problematyczną nieraz pracę swoją. Na to usłyszałem charakterystyczną dla tego elementu odpowiedź, którą cytuję dosłownie: „Proszę pana, ja ryzykuję bardzo wiele, przecież nic mi pan nie pomoże, jeżeli ja dostanę od konkurenta nożem...". Łatwo sobie wyobrazić, jakim jest również ten jego konkurent.

Uzależnianie pisma od tego typu kolportera, co u nas jest zjawiskiem, niestety, powszechnem, jest i wysoce niemoralne i w rezultacie (jestem o tem głęboko przekonany) nie daje nawet opłacającego się ekwiwalentu finansowego. Poprostu nikt nie pomyślał o głębszej reorganizacji tego działu i wskutek pewnej niedbałości, czy inercji sprawa nie postępuje naprzód.

O ile mi wiadomo, władze administracyjne w stolicy zwróciły uwagę na owe dzieci ulicy, z których rekrutuje się znany gazeciarz warszawski. Powstał tedy projekt koncesjonowania zarówno firm, trudniących się kolportażem, jak i obowiązkowego zasięgania opinji władz o sprzedawcach gazet.

Nie będę przytaczał motywów projektu powyższego, ani bronił samej zasady projektu. Mogłoby to raczej stanowić przedmiot oddzielnej rozprawy, któraby musiała wyczerpująco uwzględnić trzy zasadnicze momenty: gospodarczy, moralno - obyczajowy i polityczny. Szczególnie co do tego ostatniego rozgorzałaby z pewnością walka. Pragnę tylko stwierdzić, że ktoś przecież zwrócił wreszcie uwagę na wysoce niewłaściwe metody organizacji kolportażu. Rzucono projekt, który utknął gdzieś pod suknem. Projekt ów mógł być zły, ale sama sprawa powinna nabrać rozgłosu, wywołać publiczną polemikę i spowodować wreszcie wyłonienie jakiegoś zdrowego projektu. Dlaczego tak się nie stało. Odpowiedź na to pytanie tkwi w samej wadliwości organizacji kolportażu, skoncentrowanego w kilku wpływowych rękach. Te wpływowe czynniki nie są bezpośrednio zainteresowane, względnie obawiają się jakiejkolwiek reformy, zaś wpływy wydawców pomniejszych nie sięgają tak daleko, by ruszyć kwestję reformy kolportażu z miejsca.

Zauważyć mimochodem należy, że te same wpływowe czynniki wydawnicze są udziałowcami najbogatszego towarzystwa tak, że w ten sposób stwarza się zamknięte koło, do którego mniej wpływowy wydawca dostępu niema.

Interes publiczny wymaga, by sprawy te zostały szeroko i publicznie omówione, by wreszcie organizacja kolportażu była w ten sposób pomyślana, ażeby każde pożyteczne wydawnictwo mogło wyjść na rynek, uniezależnione od łaski możnych wydawców. Najbardziej interesujące, pożyteczne, celowo powstałe wydawnictwa prasowe tych monopolistów nie usprawiedliwiają faktu powstania nieoficjalnego monopolu w dziedzinie kolportażu. Rzecz prosta, że w naszych warunkach trudno spodziewać się „oswobodziciela", który rzuci miljonową stawkę, by przełamać monopol kolportażu.

W obecnej chwili mógłby to uczynić jedynie rząd w drodze urzeczywistnienia już istniejących projektów, przeprowadzenia zmian lub też nieodnawiania niektórych umów i t. p. Wątpliwe jest jednak, czy pośród nawału wielkiej wagi zagadnień gospodarczych to zagadnienie znalezćby się mogło na porządku dziennym.

Nie wątpię natomiast, że w przyszłości słowa „rynek prasowy" nie będą dla przeciętnego obywatela brzmieć dziwacznie, że unormowanie, a zarazem i umoralnienie kolportażu wpłynie z jednej strony na szybszy i normalniejszy rozwój czytelnictwa, z drugiej — na unormowanie organizacji samych przedsiębiorstw prasowych.

Zaobserwujemy może fakt, jaki daje się obserwować w życiu gospodarczem przy przejściu od inflacji do stabilizowanej waluty. Możliwe, że szereg przedsiębiorstw prasowych, pozbawionych sztucznych podpór w okresie wadliwej organizacji kolportażu, — runie; zdrowe ostaną się, a, co najważniejsze, powstanie szereg nowych placówek, zorganizowanych na nowych zasadach handlowych, moralnych i technicznych.

Jak widzimy, drobna napozór sprawa kolportażu wiąże się ściśle w pewnym stopniu z rozwojem czytelnictwa, charakterem pism, a w naszych warunkach, — powiedzmy to otwarcie, — bodaj, czy nie w znaczeniu ujemnem, przesądza zagadnienie: obniżanie poziomu prasy, czy też podnoszenie poziomu czytelników. Dodajmy do tego, że nieraz same wymagania czytelników są fałszowane przez niekulturalnego i amoralnego „dyktatora" — kolportera.

Rzecz jasna, że reformy, o których powyżej mowa, wymagają przedewszystkiem ludzi, ściślej mówiąc, nowego zastępu ludzi.

Nie chcę, powołując się na doświadczenie ostatnich lat jedenastu, wskazywać, jak kształtował się typ naszego dziennikarza czy wydawcy, jak również nie zamierzam w artykule niniejszym charakteryzować działalności naszych organizacyj dziennikarzy i wydawców. Wszystkie te sprawy powinny również się stać przedmiotem rozpraw praktycznych, z konieczności ilustrowanych wiwisekcją na żywych ciałach, dziś funkcjonujących i dlatego dość drastyczne przedsięwzięcie stanowiących.

Jednakowoż dla osiągnięcia naprawy organizacji przedsiębiorstwa prasowego, na przestrzeni od zecera do czytelnika, niezbędna jest już dzisiaj głęboko przemyślana akcja reorganizacji naszych szkół dziennikarskich, jeśli istniejące na to miano wogóle zasługują.

Nasza szkoła dziennikarska w najlepszym razie zdobywa się na angażowanie kilku zdolnych wykładowców, od których słuchacz czegoś się w dziedzinie nauk społeczno - politycznych może się nauczyć. Sam wykładowca wie, z całą pewnością, że świadectwo ukończenia szkoły dziennikarskiej nic nikomu nie mówi, a w żadnym razie nie stanowi dokumentu, któryby dał możność wydawcy angażowania zawodowca, choćby teoretycznie do pracy w dzienniku przygotowanego.

My nie posiadamy tak jeszcze wielkich przedsiębiorstw prasowych, które posiadałyby bardzo wiele miejsc dla dobrych piór, pozatem z całą techniką przedsiębiorstwa prasowego nie stykających się. Nasz przeciętny dziennikarz musi się w szkole zaznajomić ze wszystkiemi działami, nie wyłączając działu handlowo - administracyjnego i wydawniczego. W tym wypadku zakład zawodowy, jaki ukończył, był dla niego czemś w rodzaju średniego zakładu naukowego, w którym otrzymał wszechstronne pojęcie o przedsiębiorstwie prasowem.

Tak pomyślana szkoła może stać się niezwykle pożyteczną placówką społeczną, która przyczyni się do wyrzucenia z środowiska naszego wykolejeńców, czepiających się dziennikarstwa z braku jakichkolwiek uzdolnień i przygotowań.

Rozumię się, że niełatwo jest utworzyć placówkę, o jakiej wyżej mowa, która miałaby własne wzorowe pismo, wzorową drukarnię i t. p. Jestem jednak przekonany, że, gdyby zarówno organizacje dziennikarzy jak i wydawców w tę stronę skierowały choćby cząstkę energji, jakiej zużywają w celu wydostawania od władz państwowych i samorządowych wszelkiego rodzaju świadczeń, — mielibyśmy już dziś wzorowo postawioną szkołę dziennikarską.

Nie czekajmy, aż jakiś koncern zagraniczny dla celów finansowo - rabunkowych skupi coraz częściej upadające przedsiębiorstwa prasowe, by własną kulturę dziennikarską na nasz grunt przeszczepić i dobrze się swoim celom politycznym, czy specjalnym machinacjom finansowym przysłużyć.

Czesław Korolko

Pięcioletni plan gospodarczy Z. S. R. R.

Rozwój ingerencji państwa sowieckiego w życie gospodarcze, stopniowa likwidacja t. zw. Nepu, trwająca już od lat kilku, wyrażają się nie tylko w zmianach treści polityki gospodarczej rządu sowieckiego, ale i w zmianach form zewnętrznych, jakie przybierają programy gospodarcze sowieckie. W miarę tego jak, likwidując Leninowski Nep, państwo sowieckie obejmuje coraz szersze dziedziny życia gospodarczego, jak stara się sięgnąć do coraz głębiej leżących sprężyn tego życia, programy gospodarcze Sowietów stają się coraz bardziej systematyczne i jednolite. W państwach kapitalistycznych osią programu każdego rządu jest budżet danego roku. W Rosji, gdzie zakres działania państwa jest bezporównania szerszy, budżet jest tylko ułamkiem programu gospodarczego.

Pierwszym na szerszą skalę planem opublikowanym przez władze sowieckie był plan elektryfikacyjny, opracowany przez t. zw. Goerło. Po kilku innych próbach systematycznego na dłuższy dystans opracowania poszczególnych odcinków polityki gospodarczej zjawiła się w roku 1925-6 pierwsza próba ujęcia całości programu gospodarczego w jednem systematycznem opracowaniu, a mianowicie w rocznym planie gospodarczym. Od tego czasu plany roczne wydawane są systematycznie, obejmując coraz szerszy zakres zagadnień i przechodząc stopniowo od problemów czysto finansowych do problemów ogólno - gospodarczych i t. d. Dążenie do usystematyzowania polityki gospodarczej, do stworzenia dla kierowników życia gospodarczego stałego

szematu, zaprowadziło Sowiety jeszcze dalej, bowiem po szeregu rocznych planów zjawiły się plany, obejmujące jeszcze większy odcinek czasu, a mianowicie pięcioletni plan gospodarczy, a wreszcie naszkicowany jedynie w ogólnych zarysach i będący w szczegółowem opracowaniu t. zwany plan generalny.

Z pośród wszystkich planów sowieckich t. zw. piatiletka zyskała sobie szczególniejszą popularność. O egzystencji planów rocznych, zwanych w Sowietach „kontrolnyje cifry", i planu generalnego bardzo często nie wie nie tylko szersza publiczność, ale i wielu publicystów. Tymczasem z wielu względów piatiletka nie zasługuje nawet na ten stopień uwagi, jaki jest jej udzielany. Plany roczne odznaczają się w porównaniu z nią znacznie większą konkretnością i zmysłem rzeczywistości, — plan generalny dosadniej charakteryzuje ogólne tendencje, piatiletka zaś jest właściwie zespoleniem „pobożnych życzeń" z konkretnymi projektami. Tem niemniej, jednak zasadnicze cechy sowieckiego systemu gospodarki planowej dają się przy rozważaniach piatiletki uwypuklić, a popularność i rozgłos jej zobowiązują do wybrania jej właśnie za przedmiot rozważań. Nawiasowo dodać należy, że popularność piatiletki jest w pierwszym rzędzie spowodowana hasłem agitacyjnym, podniesionym przez rząd sowiecki. Z pośród wszystkich planów sowieckich piatiletka, niezależnie od jej realnych walorów, jest tym, który najbardziej przystosowany został do potrzeb agitacyjnych i do wymagań szerokich kół czytelników.

Plan pięcioletni wydany został w kilku paruset stronnicowych tomach, składa się zaś z zarysu projektów rozwoju poszczególnych gałęzi produkcji i obrotu, uzupełnionego szczegółowymi tablicami cyfrowemi, z analizy poszczególnych problemów takich, jak np. zagadnienie pracy, bilansu energetycznego i t. d., z projektów inwestycyj, niezbędnych dla zrealizowania planu, i wreszcie z tak zw. przekroju rejonowego, rozbijającego całość planu, zbudowanego dla całego związku sowieckiego, na szczegółowe plany dla poszczególnych okręgów geograficznych. Oczywiście, na pierwszy plan wysuwają się dwa zagadnienia: zagadnienie rozmiarów produkcji, zaprojektowanej dla ostatniego roku piatiletki, i środków, jakie mają być użyte dla osiągnięcia tych rozmiarów produkcji t. zn. przedewszystkiem inwestycyj.

W największym skrócie projekty pięcioletniego planu dają się zilustrować tabliczką następującą:

	1932-33 r. w % r. 1927-8 warjant minimalny	warjant maksymalny
Przemysł		
Kapitały zakładowe	245	289
Ilość robotników	125	133
Produkcja	241	298
w tem:		
Produkcja środków produkcji	286	359
Produkcja artykułów konsumcyjnych	208	255
w tem:		
węgiel	192	212
żelazo	240	303
maszyny	343	399
wyroby tekstylne (bawełniane)	159	171
wyroby tekstylne (wełniane)	199	280
Rolnictwo:		
Przestrzeń zasiewów	120	122
w tem:		
zboża	111	114
wydajność z hektara	117	125
produkcja zbóż	136	144
produkcja kultur technicznych	177	203
hodowla bydła	119	121

Na pierwszy rzut oka sowiecki plan pięcioletni wywiera wrażenie, istotnie, imponujące. Zawrotne cyfry wzrostu przedewszystkiem produkcji przemysłowej przemawiają, istotnie, do wyobraźni, niestety, jednak nie wytrzymują ściślejszej analizy. Pomińmy narazie problem możności zrealizowania planu pięcioletniego, a zastanówmy się nad tem, co jego pełna realizacja dałaby ludności Z. S. R. R. Ten kąt widzenia jest jedynym chyba słusznym kątem, gdyż działalność gospodarcza nie może przecież znaleźć innego miernika wartości jak dobrobyt ludności. Produkowanie dla produkowania, inwestowanie dla stworzenia imponujących warsztatów pracy, jakichś Dnieprostrojów, czy Traktorstrojów, przemawia, niewątpliwie, do wyobraźni badacza, ale

dla społeczeństwa ma znaczenie tylko jeden efekt — ten, który wyraża się w podniesieniu stopy życia.

Przedewszystkiem zaznaczyć należy, że punktem wyjścia planu pięcioletniego jest rok, w którym produkcja rosyjska odbiegała jeszcze od poziomu przedwojennego. Wprawdzie dla węgla wskaźnik w porównaniu z rokiem 1913 wynosił w roku 1927-8 124 proc., dla żelaza jednakowoż wynosił on zaledwie 82 proc., dla przestrzeni zasianej 97 proc., dla liczebności bydła 112 proc., dla koni 84 proc., a dla świń 98 proc. Temsamem rozwój gospodarki sowieckiej w ramach piatiletki miał przedewszystkiem skompensować niedociągnięcia do przedwojennego poziomu, a w najlepszym razie za punkt wyjścia brał poziom nieznacznie tylko przekraczający przedwojenny stan produkcji. W związku z tem stwierdzić należy, że przeważnie w planie gospodarczym wielki procentowo przyrost przewidziany jest dla tych gałęzi produkcji, które przed wojną znajdowały się na szczególnie niskim poziomie. I tak, naprzykład uderza odrazu różnica tempa wzrostu przemysłu i rolnictwa. W samym zaś przemyśle przyrost naprz. produkcji węgla jest przewidziany w znacznie powolniejszem tempie niż naprz. budowy maszyn, która w Rosji stała na poziomie znacznie niższym od europejskiego. Wielkie cyfry wzrostu w całym szeregu pozycji są zatem niejednokrotnie poprostu złudzeniem statystycznem, wynikającem stąd, że za punkt wyjścia bierze się poziom bardzo niski. Pomińmy jednak nawet i to, a zwróćmy natomiast uwagę na inny fakt. Istnieje rażąca różnica pomiędzy tempem rozwoju produkcji, przeznaczonej do zużytkowania w innych warsztatach produkcyjnych, a tempem rozwoju produkcji przeznaczonej dla bezpośredniej konsumcji, przyczem to ostatnie jest znacznie niższe. Dodajmy do tego, że ludność Rosji wzrasta w najszybszem bodajże w Europie tempie i że dla ustalenia konsumcji na głowę ludności obok produkcji należy wziąć pod uwagę oczywiście również i import.

Import rosyjski zaledwie w kilku procentach składa się dziś z towarów konsumcji bezpośredniej, resztę stanowią środki produkcji, z drugiej strony należy również wziąć pod uwagę, że od Rosji odpadły najbardziej uprzemysłowione dzielnice, z których np. b. Kongresówka wywoziła do Rosji samych tylko

wyrobów włókienniczych na przeszło 350.000.000 rubli. Jeżeli uwzględnić te wszystkie czynniki, to okaże się, że pomimo bardzo poważnego przyrostu produkcji z punktu widzenia szerokich mas zrealizowanie piatiletki dałoby bardzo niewiele, gdyż zaledwie nieznacznie podniosłoby konsumcję na głowę najważniejszych artykułów w porównaniu z rokiem 1927-8, a nie zawsze pozwoliłoby przekroczyć przedwojenny poziom konsumcji, jak wiadomo, niebywale niski na stosunki europejskie. I tak naprz. dla tkanin bawełnianych konsumcja po zrealizowaniu piatiletki ma wzrosnąć z 19 metr. na głowę w r. 1927-8 do 25 względnie 27 metr. Dla tkanin wełnianych konsumcja w roku 1932-3 ma wynosić 1,6 metr. podczas kiedy na Zachodzie wynosi ona około 4 metr. Podobne rezultaty otrzymujemy przy analizie konsumcji na głowę innych artykułów, która zawsze pozostaje znacznie poniżej norm europejskich. W zakresie środków produkcji sytuacja jest analogiczna. Rozbudowa przemysłu stwarza nowego konsumenta w postaci nowo budujących się fabryk, pochłaniających olbrzymie ilości materjałów budowlanych, instalacji fabrycznych i t. d. Zobaczymy, co piszą o tem sami autorowie piatiletki. Pomimo trzykrotnego wzrostu produkcji żelaza „w wypadku zrealizowania optymalnego warjantu planu możliwy jest deficyt w końcu piatiletki około 10 proc. zapotrzebowania. Jednakowoż deficyt w dziedzinie niektórych rodzajów zwykłego metalu, a specjalnie w dziedzinie gatunków wysokiej jakości będzie znacznie dotkliwszy".

Jak widać z powyższego, nawet pełne zrealizowanie piatiletki nie może dać Rosji ani wydatnego podniesienia stopy życiowej, ani też zapewnić względniej równowagi gospodarczej w największych nawet dziedzinach produkcji. Oczywiście, nie znaczy to, ażeby można było lekceważyć sowieckie projekty rozbudowy gospodarczej, przeciwnie, w jakimkolwiek stopniu zostaną one zrealizowane, zawsze dadzą one mniejsze lub większe wzmożenie organizmu produkcyjnego i wymagają poważnego liczenia się z nimi, zwłaszcza ze strony krajów zainteresowanych w zbycie na rynku rosyjskim.

Drugim problemem, który narzuca się przy analizie piatiletki, jest kwestja możliwości zrealizowania jej. A priori powiedzieć można tylko jedno: Piatiletka jako całość niewątpli-

wie zrealizować się nie da. Plan pięcioletni przewiduje pewne wzajemne ustosunkowanie się gałęzi produkcji. To ustosunkowanie się dałoby pewną równowagę gospodarczą, która uzależniona jest właśnie od integralnego zrealizowania planu. Zgóry jednakowoż stwierdzić można, że w tej dziedzinie, w której plan oparty jest nie o projekty nowych inwestycyj, projekty powiększenia ilości robotników, a o projekty takiej czy innej racjonalizacji, autorowie planu byli nadmiernymi optymistami. Dotychczasowe lata pozwalają stwierdzić ogólnie, że jeżeli ilościowe wskaźniki rozmiarów produkcji i t. p. były zazwyczaj bardzo wysokie, o tyle rezultaty w dziedzinie jakościowej, a więc naprz. w dziedzinie obniżenia kosztów produkcji, podniesienia wydajności pracy, poprawy a choćby tylko utrzymania na jednakowym poziomie jakości wytwarzanych artykułów, z reguły były niskie, jeśli nie katastrofalne. Niektóre z projektów planu w dziedzinie jakości nie znajdują najmniejszego uzasadnienia w rzeczywistych stosunkach sowieckich i *a limine* muszą być uznane za przesadne. Jeżeli fakt ten wyklucza integralne wykonanie piatiletki, to zn. naprz. osiągnięcie zaprojektowanego poziomu produkcji kosztem tych samych wysiłków, a w szczególności, kosztem tych samych inwestycyj, jakie zaprojektowane zostały w planie, to jednak nie można uznać za wykluczone częściowe wykonanie planu, a, więc, naprz. wykonanie w pewnych dziedzinach, względnie w pewnym stopniu. W tym wypadku jednak, zważywszy na to, że odstępstwa muszą być poważne, należy powiedzieć, iż nie można uważać planu za projekt mniej więcej konkretny, który tak, jak naprz. budżet państwowy czy program produkcyjny jakiegoś przedsiębiorstwa zostaje wykonany z niewielkiemi odchyleniami, ale w tych samych ogólnych zarysach, a jedynie za wyraz ogólnej tendencji rozwinięcia produkcji, w szczególności produkcji przemysłowej, ze specjalnym akcentem na produkcję środków produkcji. Z tego punktu widzenia należałoby mówić poprostu nie o zjawiskach, które utrudniają zrealizowanie planu, a o zjawiskach, które poprostu hamują tempo rozwoju produkcji rosyjskiej.

Przedewszystkiem rozróżnić należy problem rolnictwa od problemu przemysłu. Problem rolnictwa stanowi dziś najzu-

pełniejszą mgławicę. Plan pięcioletni w tej dziedzinie uległ najzupełniejszemu przekreśleniu przez fakt gwałtownej kolektywizacji przeprowadzonej tej zimy. Rozmiary tegorocznej kolektywizacji przekroczyły projekty piatiletki odnośnie ostatniego jej roku. Z drugiej strony wiadomą jest rzeczą, że narazie przeprowadzenie kolektywizacji zdewastowało hodowlę, a dotychczasowe wiadomości o przebiegu siewów wskazują, że plan zasiewów na rok bieżący wykonany zostanie w najlepszym razie w jakichś 3/4. Tak więc 3-ci rok piatiletki zastaje rolnictwo na poziomie niższym od pierwszego i w warunkach rozwojowych mniej korzystnych.

W przemyśle sytuacja przedstawia się odmiennie. Naogół, jeżeli idzie o rozmiary produkcji, plan został wykonany. W niektórych dziedzinach, jak np. w dziedzinie produkcji cegły, maszyn rolniczych i t. d. produkcja wyprzedziła znacznie piatiletkę (projekt dla danego roku), w innych jak superfosfat, papier, cukier pozostała nieco w tyle. Ogólnie biorąc, powiedzieć należy, że zasadniczo istnieją warunki gospodarcze dla osiągnięcia przewidzianych przez piatiletkę rozmiarów produkcji przemysłowej. Wynika to stąd, że Rosja jest, niewątpliwie, dostatecznym rynkiem i że rynek ten jest chroniony w najbezwzględniejszy sposób od konkurencji zagranicznej przez fakt monopolu handlu zagranicznego. Nie od rzeczy będzie zaznaczyć, że np. rosyjski przemysł hutniczy, po wprowadzeniu w końcu ubiegłego stulecia protekcyjnej taryfy celnej, wykazywał nie mniejsze niż obecnie tempo rozwoju. Podstawą rozwoju przemysłu jest w tym wypadku to, że wobec usunięcia konkurencji zagranicznej ma on możność pracować przy takich cenach, jakie w innym wypadku nie byłyby osiągalne.

Trudności dla osiągnięcia szybkiego tempa rozwoju przemysłu leżą natomiast w dwóch dziedzinach: w dziedzinie finansowej i w problemie kadr wykwalifikowanych robotników i kierowników produkcji. Na rok bieżący dla zrealizowania planu rocznego preliminowane są inwestycje na sumę ogółem przeszło 10 miljardów rubli, przy dochodzie narodowym ponad trzydzieści miljardów rubli. Tego rodzaju rozmach inwestycyjny musi się łączyć ze zmniejszeniem w sposób radykalny i dotkliwy tej części dochodu narodowego, która byłaby zużytkowana na konsumcję szerokich mas. Przez długi czas proces ten wyrażał

się konkretnie w t. zw. nożycach cen przemysłowych i rolnych, pozwalających przemysłowi gromadzić zyski nawet przy najbardziej nieracjonalnej i nierentownej pracy i stanowiących swego rodzaju dodatkowe opodatkowanie. Z chwilą, kiedy to źródło okazało się niewystarczające, przeprowadzone zostały pożyczki przymusowe wśród robotników, stanowiące nowy ukryty podatek, dalej zaś przewidziane jest przeprowadzenie znacznych oszczędności w przemyśle, przedewszystkiem kosztem robotnika (podniesienie wydajności pracy bez współmiernego podniesienia płac). Te wszystkie środki jednak łatwo mogą okazać się niewystarczające, zważywszy, iż praktyka wykazuje, że zawsze dotychczas dla zrealizowania danego projektu lub inwestycji niezbędne były większe od przewidywanych wydatki. Dalsze powiększanie wydatków na industrjalizację uzależnione jest od dalszych możliwości obniżania stopy życia ludności rosyjskiej, a ta, jak wiadomo, jest na tyle niska, że o dalszem jej obniżeniu trudno chyba myśleć.

Rozbudowa przemysłu i nowy ustrój gospodarki rolnej wymagają znacznego powiększenia ilości inżynierów i wykwalifikowanych robotników. Pod tym względem sytuacja w Rosji przedstawia się wprost katastrofalnie. Podczas kiedy na Zachodzie ilość specjalistów w stosunku do ilości zatrudnionych robotników wynosi 5 proc., w Rosji stosunek ten wyraża się cyfrą 2 proc. Przytem badania, przeprowadzone wśród kilku tysięcy t. zw. „speców", dosadnie charakteryzują ich poziom. Zaledwie 40 proc. specjalistów ukończyło wyższe uczelnie, 16 procent posiada wykształcenie średnie, 8 procent rozpoczęło szkoły średnie, lecz ich nie ukończyło, a 23 proc. posiada jedynie wykształcenie domowe. Dodać należy, że badania, na których oparte są dane powyższe, objęły nie całość specjalistów, a pewną dowolną grupę, wśród której przeważają ludzie, zajmujący najwyższe stanowiska, a więc dyrektorowie trustów i syndykatów sowieckich. Dodać przytem należy, że większość wysokokwalifikowanych specjalistów pracuje raczej w urzędach, niż na warsztatach produkcyjnych. Sytuacja w dziedzinie, o której mowa, ulega raczej pogorszeniu, gdyż pośród specjalistów o wyższem wykształceniu przeważają inżynierowie przedwojenni. Piatiletka przewiduje doprowadzenie ilości specjalistów do 1.220.000 t. zn. czterokrotne powiększenie ich ilości. Mimo

wielkości tej cyfry Sowiety obliczają, że i wtedy jeszcze ilość specjalistów będzie niedostateczna i dopiero w trzecim roku następnego pięciolecia uda się osiągnąć potrzebny poziom. Jeżeli możność wykształcenia w ciągu tak krótkiego czasu dostatecznej ilości fachowców nasuwa poważne wątpliwości, to już za wręcz nieprawdopodobne uważać należy nadzieje na osiągnięcie wysokiego poziomu wiedzy tych specjalistów. W szczególności zwraca uwagę, że pod koniec pięciolecia według projektów sowieckich połowa inżynierów, zatrudnionych w przemyśle, ma się rekrutować z dokształconych robotników. Zamierzenia sowieckie wymagałyby powiększenia ilości studentów na wyższych uczelniach technicznych o 400 proc. mniej więcej, a na średnich uczelniach o 300 proc. Z góry można wyrazić wątpliwości, czy siły pedagogiczne, wynagradzane zresztą gorzej od robotnika, będą mogły podołać stawianym im zadaniom. Zresztą projekty reformy studjów wyższych (skrócenie czasu studjów, zniesienie niektórych egzaminów i prac dyplomowych, połączenie studjów z praktyką) wyraźnie stwierdzają, że powiększenie ilości specjalistów w nieunikniony sposób łączyć się będzie z obniżeniem ich jakości. W zakresie wykwalifikowanych robotników zadania są nie mniejsze, gdyż projektowane jest przeprowadzenie przez dokształcające kursa przeszło miljona robotników. Specjalnie dotkliwy jest obecnie i pozostanie nadal brak specjalistów w zakresie gospodarki rolnej, na którą przez dłuższy czas nie zwracano dostatecznej uwagi, podczas kiedy obecnie, wobec szybkiego tempa kolektywizacji, potrzeby w tej dziedzinie wzrosły niepomiernie.

Takie są najważniejsze trudności, na jakie napotyka rozwój gospodarczy Rosji Sowieckiej po linji projektu pięcioletniego planu. Izolacja od zagranicy zarówno w dziedzinie kapitałowej jak i kulturalnej, niewątpliwie, trudności te pogłębia. Tem nie mniej, jednak stwierdzić należy, że ostatnie lata przyniosły pewne rezultaty, których, nie przeceniając, nie należy lekceważyć. Ponieważ jednak rezultaty te osiągnięte zostały kosztem wysiłków rzeczywiście niewspółmiernych, przypuszczać można, że najbliższa przyszłość, a mianowicie zjazd partji, mający się odbyć 26 czerwca, przyniesie poważną rewizję pięcioletniego planu.

Pierwsza polska maszyna do pisania



Maszyna na stoisku Instytutu Szerz. Prak. Wiedzy Przem. na Targach Poznańskich. Na lewo wynalazca B. Rohowski.

Maszyn do pisania Polska nie wyrabia dotychczas wcale. Zapotrzebowanie pokrywane jest importem. Oto cyfry ilustrujące import maszyn do pisania za ostatnie dwa lata:

	1928 r.		1929 r.	
	Waga w kwintalach	Wartość w złotych	Waga w kwintalach	Wartość w złotych
Ze Stan. Zjednocz.	2.015	6.379.000	1.438	4.097.000
Z Niemiec	141	407.000	141	390.000
Z Austrji	127	357.000	98	311.000
Ogółem . . .	2.430	7.570.000	1.797	5.101.000

Zatem poważne cyfry w złotych rok rocznie tkwiły w bilansie przywozu.

Przyjmując średnią cenę importowanej maszyny do pisania w hurcie na 62 dol. am. czyli ca 545 złotych, otrzymamy cyfrę przywozu maszyn w sztukach:

Rok 1928	sztuk	ca	13.893
„ 1929	„	„	9.359
Razem	sztuk	ca	23.252

Przeciętna ilość zatem maszyn, przywiezionych do Polski za wymienione dwa lata, wyraża się w liczbie ca 11.626 sztuk.

Oczywiście, usuwając a priori wszystkie możliwe zastrzeżenia dyskusyjne, które w tej sprawie nasuwają się, (cena maszyn importowanych, chłonność rynku wewnętrznego itp.), podnieść muszę fakt, że całość naszego zapotrzebowania pokrywana była przywozem. Z najwyższym wyrazem radości przychodzi podzielić się wiadomością z naszym światem przemysłowym, że zmontowano w Polsce pierwszą „Polską normalną maszynę do pisania". Brak tej gałęzi przemysłu, która przystosowana do produkcji masowej, oparta jednocześnie o szeroko rozwiniętą produkcję pokrewną, zdołałaby produkować maszynę do pisania, był do symbolicznego już wczoraj kwestją nieosiągalną.

Dziś wytrwałe wysiłki polskiego wynalazcy i konstruktora pierwszej Polskiej maszyny do pisania, p. Bernarda Rohowskiego z Poznania, sprawiły, że jesteśmy zdolni do masowego pokrywania zapotrzebowań rynku krajowego, dając mu maszynę pod każdym względem nowoczesną.

Kilkanaście lat pracy p. B. Rohowskiego, głębokie studja nad maszyną, kilka wykonanych modeli upłynęło, zanim typowa pierwsza maszyna została na ostatnich, bo w r. bieżącym, Targach Poznańskich pod patronatem Instytutu Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej, zaprezentowana polskiemu konsumentowi.

Maszyna P. B. Rohowskiego jest maszyną cicho piszącą, normalną (długość wałka), posiadającą niebywałą i nieznaną

dotychczas łatwość dostępności do mechanizmu przy czyszczeniu, jest maszyną wyposażoną w szereg wynalazków, w kilkanaście zastrzeżeń patentowych. Maszyna wykonana jest całkowicie w kraju, z surowca wyłącznie krajowego. Surowiec krajowy zastosowany do budowy omawianej maszyny okazał się na podstawie badań doświadczalnych trwalszym i doskonalszym od surowców przy maszynach zagranicznych.

Warunki, w jakich pracował p. Bernard Rohowski, są bodaj tak charakterystyczne dla polskiego wynalazcy i konstruktora, że jedynie wytrwałości i żelaznemu zaparciu się konstruktora można zawdzięczać fakt dokonania tego wielkiego wyczynu przy współudziale Oddziału Poznańskiego Instytutu Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej.

W skromnym warsztacie p. B. Rohowskiego w Poznaniu przy ul. 3-go Maja 5, dziś zmontowano zespół ludzki i maszynowy, który przystąpił do seryjnej produkcji, wynoszącej 25 sztuk na miesiąc.

Taniość polskiej maszyny do pisania, jej zalety praktyczne, oraz najdonioślejszy fakt, że maszyna ta jest całkowicie wykonana w kraju, sprawiają, że niezadługo znajdzie się ona na każdym polskim biurku.

Obecnie po opanowaniu pierwszych trudności, związanych ze zmontowaniem próbnej maszyny, odbywają się z inicjatywy i w lokalu Instytutu S. P. W. P. oddział w Poznaniu, a w najbliższej przyszłości będą się odbywać (początek lipca) w Warszawie pokazy, któremi zainteresowały się już sfery gospodarcze, instytucje państwowe, przedsiębiorstwa, oraz sklepy urządzeń biurowych, jak również Towarzystwo Naukowej Organizacji Pracy.

Następnym etapem starań i wysiłków Instytutu S. P. W. P. w tej sprawie będzie zagwarantowanie masowej produkcji polskiej maszyny do pisania, o co się toczą przedwstępne rokowania, a, następnie, wprowadzenie jej na rynek krajowy.

Stanisław Zawadzki.

Kronika

POLSKI PRZEMYSŁ WOBEC AKTUALNYCH ZAGADNIEŃ GOSPODARCZYCH

I.

Warunki, w jakich znajduje się współczesny przemysł, stają się coraz bardziej skompilkowane. Odbywający się wciąż postęp stawia przed naszemi oczami cały szereg zagadnień natury gospodarczej, społecznej i politycznej, i nasz przemysł z tem wszystkiem poważnie liczyć się winien.

Jedną z ogólnie znanych rzeczy jest dążenie do koncentracji w przemyśle i do zmonopolizowania wytwórczości. Zachodnia literatura ekonomiczna poświęca dużo miejsca sprawie karteli, trustów. koncernów i podobnych zrzeszeń. Zwolennicy i przeciwnicy kartelizacji mają i jedni i drudzy dużo racji ze swego punktu widzenia, ale, właśnie, ponieważ zagadnienie to ma swoje dodatnie i ujemne strony — winno ono być ujęte w pewne normy prawne, czego brak w wielu jeszcze państwach. Bądź co bądź, dążenie do kartelizacji istnieje tak na terenie poszczególnych krajów, jak i na terenie międzynarodowym. W niektórych z międzynarodowych karteli uczestniczy i Polska, np. do kartelu sztucznego jedwabiu oprócz nas wchodzą: Anglja, Niemcy, Włochy, Belgja, Holandja i Stany Zjednoczone. W kartelu cementowym poza nami biorą udział: Niemcy, Austrja, Czechosłowacy i Węgrzy. Podobnie ma się rzecz z kartelem rur, wyrobów emaljowanych i t. d. Poza kartelami dobrowolnemi istnieją kartele przymusowe, utworzone pod presją poszczególnych rządów. W Polsce takim, pewnego rodzaju, kartelem jest polska konwencja węglowa, a w Niemczech uległy kartelizacji: potas, kauczuk, kawa i t. d. Dziś niema chyba kraju, w którym nie istniałyby kartele, trusty i koncerny.

„Standard Oil Company" i „United States Steel Corporation" w Stanach Zjednoczonych, trust - koncern chemiczny „I. G. Farbenindustrie" i koncern elektryczny „A. E. G." w Niemczech, koncern zapałczany szwedzki, angielski „Imperial Chemical Industries" i inne, są to wszystko finansowe kolosy z kapitałami, przechodzącymi nasze wyobrażenie o przemyśle. Kolosy takie śledzą bacznie rozwój gospodarczych stosunków w całym świecie, wykorzystując dla siebie każdą nadarzającą się okazję i wpływając na rozwój przemysłu i na politykę przemysłową i handlową państw. Akcje wielkich koncernów, będąc przedmiotem zaciekłej spekulacji, skupiają się w coraz mniej licznych rękach, dając posiadaczom ich panowanie nad rynkiem światowym. W Polsce mamy swój, coprawda, względnie skromny trust elektryczny „Siła i Światło". Trust ten, opierając się na angielskim kapitale i kredycie, a ostatnio i na belgijskim, realizuje cały szereg zadań, finansując rozmaite przedsiębiorstwa krajowe. Ponieważ większość karteli nie jest zarejestrowaną i nie działa jawnie, trudno określić ich liczbę u nas, która prawdopodobnie może się obliczać na kilka dziesiątków. Do więcej znanych należą syndykaty: węglowy, cukrowy, cementowy, cynkowy, drożdżowy, szklany i t. d.

Koncentracja w przemyśle wywołuje ciekawe, zjawisko: dążenie do samowystarczalności. Zakłady w rodzaju zakładów Forda posiadają cały szereg własnych przedsiębiorstw i zakładów pomocniczych, dostarczających tańszym kosztem materjałów i towarów potrzebnych do właściwej fabrykacji.

Obecnie, kiedy technika olbrzymiemi krokami idzie naprzód, kiedy instalacje przemysłowe często już po kilku latach stają się przestarzałemi, nie mogącemi konkurować z nowopowstałemi, jedynie przedsiębiorstwa o wielkim kapitale, przedsiębiorstwa skartelizowane mogą utrzymać się na poziomie konkurencyjnym.

Wynikałoby z tego, że nasz przemysł, chcąc się utrzymać na odpowiednim poziomie, sprawie zrzeszenia i kartelizacji musi poświęcić wiele uwagi.

II.

Powojenny przemysł europejski, ogołocony w znacznej mierze z kapitałów, jest zmuszony szukać ich u państw finansowo silnych, w pierwszym rzędzie w Stanach Zjednoczonych, które skupiły w swych rękach prawie połowę złota wszechświatowego. Dzięki temu kapitałowi dokonała się w Niemczech odbudowa przemysłu i wogóle życia gospodarczego. Kapitał, szukając zyskownej i dającej szanse powodzenia lokaty, zdąża tam, gdzie znajduje widoki celowych inwestycyj. O wiele też łatwiej znaleźć potrzebne środki dla skartelizowanej gałęzi przemysłu, jako dającej większe dla kapitału rękojmie.

Nasze gospodarcze życie, wymagające dużych inwestycyj i zmuszone do szukania niezbędnych środków finansowych, stawia przed

nami poważne zagadnienie: gdzie i w jakiej formie szukać tych środków. Nie ulega kwestji, że każdy dłużnik staje się do pewnego stopnie zależnym od swego wierzyciela i to nie tylko finansowo, ale poniekąd i moralnie. Otóż dla państwa rola dłużnika może być mniej lub więcej uciążliwą, a nawet niebezpieczną, zależnie od państwa, wobec którego jest ono zaangażowane. Naogół biorąc, dla dłużnika jest najwygodniej, jeżeli wierzyciel nie jest zbyt bliskim sąsiadem i niema z nim bliskich, bezpośrednich stosunków w rozmaitych dziedzinach życia. Jeżeliby taki punkt widzenia przyjąć, wynikałoby z tego, że Ameryka w roli wierzyciela byłaby dla nas najodpowiedniejszą.

Środki pieniężne, pochodzące z obcych źródeł, zdobywa się albo drogą pożyczek zagranicznych, albo zainteresowaniem obcego kapitału w inwestycjach i przedsiębiorstwach krajowych w taki czy inny sposób. Francja, lokująca przed wojną swoje kapitały w przedsiębiorstwach Zagłębia Donieckiego, filje zakładów Forda w rozmaitych krajach i t. d., wskazują na to, że zjawiska tego rodzaju nie są czemś wyjątkowem. Mamy zresztą zagraniczne spółki akcyjne i u siebie w kraju. Według rocznika statystyki na 31 grudnia 1928 r. mieliśmy zagranicznych spółek akcyjnych 61, z ogólnym kapitałem 1.721.409.000 zł., a z kapitałem dla Polski 213.886.000 zł., z których na Niemcy przypada 11 z kapitałem ogólnym 1.093.796.000 zł., a z kapitałem dla Polski 100.410.000 zł.; na Francję 16, z ogólnym kapitałem 157.652.000 zł., a z kapitałem dla Polski 88.827.000 zł. Mamy zresztą i u siebie niektóre gałęzie wytwórczości opanowane w znacznej mierze przez kapitał zagraniczny, np. nafta w Małopolsce, nici w Łodzi.

Opanowanie krajowego przemysłu przez kapitał zagraniczny ma swoich przeciwników i zwolenników. Pierwsi twierdzą, że zysk z takich przedsiębiorstw ucieka z kraju; że personel kierowniczy, a często i robocizna fachowa składają się z ludzi obcych, importowanych do kraju; że przetwory takiego przemysłu idą na wzmocnienie przemysłu obcego; że wpływ obcego kapitału odbija się nietylko na życiu gospodarczem, ale i na stosunkach społecznych i politycznych. Drudzy uważają, że wzmożenie intensywności gospodarczego życia okupuje sowicie te niedogodności; że rozwój jednej jakiejkolwiek gałęzi przemysłu pociąga za sobą rozwój innych; że pole do pracy znacznie się rozszerza i t. d. Jedni i drudzy mają poczęści rację i wszystko tu zależy od ujęcia tych zjawisk w odpowiednie ramy.

Faktem jest jednak, że obce kapitały mają najrozmaitsze drogi, dające im możność przesiąkania w najbardziej oporne środowiska; a drugim faktem to, że wobec wciąż postępującej koncentracji w rozmaitych gałęziach przemysłu, z biegiem czasu coraz trudniej będzie konkurować nowo powstałym placówkom przemysłowym, i że obecnie zaczął się swego rodzaju wyścig w tym kierunku.

III.

Zjawiskiem, z którem przemysłowa konkurencja poważnie liczyć się musi, jest elektryfikacja, wciąż szersze zataczająca kręgi i stosowana w rozmaitych krajach. Elektryczność, czerpiąca swą energję z siły wodnej, może stać się dla przemysłu tem, czem w zeszłym stuleciu była para, i może dać możność stanięcia w rzędzie państw uprzemysłowionych tym krajom, które pozostały w tyle z racji braku węgla. Mamy tego przykład na obecnej Italji, ubogiej w węgiel, gdzie elektryfikacja kraju w dużym stopniu przyczyniła się do podniesienia krajowego przemysłu. Zastosowanie elektryczności, jako taniego źródła energji, w dzielnicach danego kraju, obfitującego w naturalne spadki wód, może znacznie zmienić układ stosunków przemysłowych.

W miarę rosnącej konkurencji, w miarę postępów techniki i coraz nowych wynalazków, staje się konieczne z jednej strony zracjonalizowanie przemysłu, a z drugiej zastosowanie naukowych metod tak co do strony technicznej, jak i handlowej. W Europie posunęły się najdalej na tej drodze Niemcy i jest to jedną z przyczyn, dlaczego kapitał amerykański szukał chętnie lokaty w niemieckich inwestycjach. Dziś śmiało można powiedzieć, że supremacja w przemyśle w znacznej mierze zależną jest od zastosowania naukowych metod, przystosowanych do życia gospodarczego.

Inż. Tadeusz Świda

PRZEMYSŁ POLSKI W DOBIE KRYZYSU

(I kwartał 1930)

I. KILKA UWAG O T. ZW. KONJUNKTURZE GOSPODARCZEJ.

Ocena sytuacji gospodarczej w pewnym okresie jest niemożliwa, jeśli nie przeprowadzi się ścisłego rozróżnienia czynników, pod których wpływem ona się kształtowała. Badacze konjunktury gospodarczej rozróżniają cztery rodzaje takich czynników. Przedewszystkiem pamiętać trzeba, że życie gospodarcze podlega zmianom, powtarzającym się z roku na rok w sposób podobny i zależny z kolei od zmian atmosferycznych, od pór roku. Są to zmiany *sezonowe*, dobrze znane każdemu praktykowi. Dalej istnieją czynniki, które trwale, na dłuższy okres czasu wywierają wpływ na rozwój życia gospodarczego. Tu należą przedewszystkiem zmiany upodobań spożywcy, przekształcenia techniki wytwórczej, nie mówiąc już o zmianach terytorjalnych, jakie przechodzi państwo, stanowiące w dzisiejszych warunkach silnie wyodrębniony

obszar gospodarczy. Są to t. zw. czynniki *strukturalne*. Dopiero pamiętając o wpływie czynników sezonowych i trwalszych, strukturalnych, i eliminując ich wpływ z obliczeń, na których opieramy ocenę biegu życia gospodarczego, nabieramy właściwego przekonania o sytuacji gospodarczej w pewnym okresie, czyli o t. zw. *konjunkturze*. Jeśli pod tym kątem widzenia spojrzymy na zmiany, jakim życie gospodarczej podlega, dostrzeżemy, że produkcja, zbyt, spożycie, a wraz z niemi wszystkie inne wielkości ekonomiczne podlegają falowaniu, owym przypływom i odpływom, które sprawiają, że po okresie względnej pomyślności następuje okres biedy i niepewności jutra.

Oceniając sytuację gospodarczą, pamiętać jeszcze należy, że wywierają na nią również wpływ czynniki nieprzewidziane i nie dające się ująć w żadną regułę stałą, czynniki *przypadkowe* (ostre a długotrwałe zmiany atmosferyczne, przewlekłe strajki i lokauty, nagłe zmiany w zewnętrznych stosunkach gospodarczych).

II. ROLA KRYZYSU GOSPODARCZEGO

Nauka ekonomiczna mówi, że osłabienie tempa życia gospodarczego, czyli t. zw. *depresja*, która w pewnych wypadkach zaostrza się i podpada pod pojęcie *kryzysu*, jest nieuchronnem następstwem pomyślności. Fala optymizmu porywa za sobą tak liczny zastęp przedsiębiorców, że ktoś z pośród nich musi się przeliczyć, podobnie jak to ma miejsce z graczami loteryjnymi. Za nadmierny optymizm wypada płacić w następnym okresie, w którym jednak wbrew rozpowszechnionemu przekonaniu płacą nie wszyscy, choć liczba szczęśliwców, znaczna w okresie t. zw. *ożywienia*, kurczy się gwałtownie.

Rola kryzysu nie jest bezwzględnie szkodliwa. Niszczy on wprawdzie wiele przedsiębiorstw, ale są to w większości przedsiębiorstwa, których istnienie niema uzasadnienia w potrzebach ekonomicznych kraju. W ten sposób aparat wytwórczy przystosowuje się do potrzeb, by potem wstąpić w okres pomyślności. Kryzys nietylko przystosowuje życie gospodarcze do potrzeb kraju w nowej fazie życia gospodarczego, ale wywiera ponadto wpływ trwalszy. Można powiedzieć, że jest on narzędziem, przy pomocy którego dokonywują się długotrwałe, strukturalne zmiany w gospodarstwie narodowem. Dalsze rozważania dostarczą przykładów na poparcie tej tezy.

III. NA PROGU 1930 ROKU

Sytuacja przemysłu przetwórczego w początkach r. b. nie była jednolita. Ogólnie stwierdzić można, że te gałęzie, które służą przemysłowi lub budownictwu (metalowy, mineralny, drzewny, chemiczny), później odczuły wpływ depresji gospodarczej niż te, które służą

spożyciu szerokich mas (zwłaszcza włókienniczy i skórny). To też silne zmniejszenie się produkcji w drugiej grupie nastąpiło już w pierwszej połowie 1929 r., podczas gdy w piewszej grupie znaczniejsze ograniczenie wytwórczości nastąpiło właśnie w I-ym kwartale r. b. pod wpływem silnego kurczenia się ruchu budowlanego i zredukowania ogólnego ruchu inwestycyjnego.

W r. 1929 a zwłaszcza w pierwszych jego miesiącach, przemysł, jakkolwiek odczuwał już pogorszenie się konjunktury, jak zwykle się to dzieje, kierował się optymistyczną oceną sytuacji i budował nowe warsztaty pracy, rozszerzał i modernizował dawne. Załamanie ruchu inwestycyjnego nastąpiło w większości gałęzi przemysłu w połowie roku bieżącego. Nieco wcześniej zaczął się silny spadek inwestycyj rolnych. Znaczne ograniczenie inwestycyj państwowych nastąpiło pod koniec roku ubiegłego. Ruch budowlany, jakkolwiek wybitnie wykończeniowy przy stosunkowo wąskim zakresie prac kapitalnych, utrzymywał się do końca roku ubiegłego na wysokim poziomie. Dlatego też w gałęziach, służących inwestycjom i budownictwu, później nastąpił wzrost zapasów — znak ostrzegawczy nieuchronnie nadciągającej depresji. Później też nastąpić musiała ich likwidacja.

IV. PRZEMYSŁY SŁUŻĄCE SPOŻYCIU SZEROKICH MAS

Przemysł włókienniczy, którego produkcja doszła do kulminacyjnego punktu w końcu r. 1928 przy nagromadzeniu ogromnych zapasów, redukował je stopniowo w przeciągu roku ubiegłego. W I-ym kwartale roku bieżącego rozmiary produkcji były bardzo szczupłe, o 40 proc. mniejsze, niż przed rokiem. Stosunek do wytwórczości w r. 1928 wyraża niemal taka sama zniżka procentowa. Fałszywem byłoby mniemać, że w tym samym stopniu obniżyło się spożycie tkanin w Polsce. Wprawdzie zmniejszanie się siły nabywczej ludności wiejskiej w ciągu roku ubiegłego, zaś silny spadek u ludności robotniczej na przełomie lat 1929 i 1930 musiały spowodować poważny wyłom w rozmiarach konsumcji, zjawisko to jednak nie tłomaczy w zupełności tak znacznego ograniczenia produkcji. Faktem jest, że przemysł włókienniczy, w szczególności łódzki nazbyt optymistycznie oceniał pojemność rynku, doprowadzając do bardzo znacznej nadprodukcji w końcu roku 1928. W pierwszej połowie roku ubiegłego odbywało się forsowne przerzucanie towaru z zakładów przemysłowych do handlu hurtowego i detalicznego. Druga połowa ubiegłego roku była okresem likwidacji tych zapasów, przy słabym dopływie nowego towaru z fabryk wobec zmniejszonych rozmiarów produkcji. Likwidacja tych zapasów odbywała się, jak wiadomo, z wielkiemi trudnościami. Wypłacalność detalisty w stosunku do hurtownika, a jeszcze bardziej hurtownika do zakładu przemysłowego była tak mała, że szereg mocnych, jak się doniedawna zdawało,

przedsiębiorstw musiał dopuścić do jawnej upadłości, bądź też do ukrytej jego postaci — nadzoru sądowego. Fala upadłości przemysłowych była szczególnie silna pod koniec roku ubiegłego i w początkach roku bieżącego. Przedsiębiorstwa, które nie poddały się jej. w przeważnej części do dziś jeszcze odczuwają ciężar nieopatrznie rozdętych tranzakcyj. Zaległe należności wpływają powoli do wierzycieli - przemysłowców. Prolongaty terminów płatności, stosowane dotąd szeroko w stosunku do dawnych, obecnie częściowo niewypłacalnych, dłużników, obciążają przemysł bardzo silnie. Pod wpływem tych zjawisk przemysł ogranicza obecnie sprzedaż, będąc bardziej ostrożnym w stosunku do kupiectwa, stosując kredyt na krótsze terminy, i wprowadzając w rozmiarach niemal panujących tranzakcje gotówkowe.

Wśród upadłości w przemyśle wełnianym dominującą rolę odgrywają przedsiębiorstwa przemysłu wełnianego okręgu łódzkiego. Mamy tu do czynienia ze zjawiskiem wyraźnie strukturalnem. Przemysł wełniany łódzki przed wojną blisko 3/4 swej wytwórczości wywoził do Rosji. Obecnie prawie zupełne zamknięcie granicy z Sowietami odebrało mu ten rynek. Ponadto fabrykom łódzkim, obrabowanym przez Niemców z surowców i maszyn, przybył nowy konkurent — bielski przemysł wełniany, lepiej zorganizowany i nietylko nie zniszczony przez wojnę, ale zaliczający ją nawet do okresów największej swej pomyślności.

Przemysł garbarski musiał w ciągu r. 1929 zredukować wytwórczość, która w ciągu I kwartału roku bieżącego utrzymywała się na niezmiennym niemal poziomie. Jeśli rozmiary jej w I kwartale 1928 r. określimy jako 100,0, to w rok później kurczy się ona do 92,6 zaś w r. b. do 86,8. Zapotrzebowanie na obuwie niewątpliwie b. znacznie zmniejszyło się w ciągu tego okresu, przyczem załamanie nastąpiło tu wcześniej, bo szczególnie silnie dało się odczuć już wiosną roku ubiegłego. Zapasy skór, jakie się wówczas nagromadziły, zostały częściowo zlikwidowane, spożycie jest jednak w dalszym ciągu b. ograniczone, to też o znaczniejszym wzroście produkcji trudno jest narazie mówić. Co więcej, słabość finansowa przemysłu garbarskiego sprawiła, że b. znaczna liczba przedsiębiorstw trafiła pod nadzór sądowy, inne zaś utraciły znaczną część swych zasobów. Stosunkowo obronną ręką wyszły przedsiębiorstwa mniejsze, rozrzucone po całem Państwie, posiadające bezpośredni kontakt z rynkiem zbytu, niekiedy nawet pewien monopol lokalny.

Przemysł garbarski, który przed wojną w dawnym zaborze rosyjskim pracował głównie na surowcu rosyjskim i wiele eksportował do Rosji, obecnie znalazł się w zupełnie odmiennych warunkach, do których przystosowuje się poprzez trudności, jakie przynoszą mu okresy niepomyślnej konjunktury. Pozbawiony zewnętrznego rynku zbytu, przemysł ten jest stosunkowo do potrzeb kraju nadmiernie

rozbudowany, posiada ponadto dość prymitywną organizację i niski poziom techniczny, zwłaszcza w b. zaborze rosyjskim, gdzie łatwe warunki zbytu nie zmuszały do wprowadzenia udoskonaleń. Brak mocnej podstawy finansowej sprawił, że rolę przedsiębiorcy — garbarza zastępuje dziś nowa kategorja ludzi. Są to t. zw. *moczarze*, czyli kupcy, którzy sprowadzają z zagranicy lub kupują w kraju skóry surowe, oddają je do przerobienia garbarniom na swój rachunek a następnie sprzedają. W operacjach tych, bardzo nieskomplikowanych, obliczonych na gospodarkę bez zapasów, panuje prawie bez wyjątku obrót gotówkowy; kredyt, ta dźwignia wszelkich normalnych stosunków gospodarczych, nie istnieje tutaj. Wśród „moczarzy" niewątpliwie dużą rolę odgrywają ci, którzy nietylko nie stracili na kryzysie, ale zarobili na nim. Taka kategorja ludzi powstaje na tle każdego wstrząsu gospodarczego.

Przemiany, jakie przechodzi nasze garbarstwo, są typowemi zmianami strukturalnemi; przemysł przystosowuje się do nowych warunków: część warsztatów pracy będzie musiała zniknąć, inne przejdą gruntowne przekształcenia. W jakim kierunku? Wyjaśni to dopiero ostatecznie okres ożywienia, który po depresji niewątpliwie nastąpić musi.

Związany z garbarstwem *przemysł obuwia mechanicznego* należy do przemysłów młodych. Znaczną część swych trudności zawdzięcza on również słabości finansowej oraz konkurencji lepiej zorganizowanego przemysłu zagranicznego. Zużycie obuwia mechanicznego jest w Polsce narazie nikłe. Wejście na rynek polski światowego przedsiębiorcy, jakim jest czeska fabryka Baty, odegra zapewne rolę przysłowiowego wpuszczenia szczupaka do stawu; wywołać ono musi ruch, na dłuższą metę dodatni. Przemysł krajowy broni się, dostosowując się technicznie do trudniejszych warunków walki konkurencyjnej i udoskonalając swą organizację handlową. Stan ostrej konkurencji, popartej usilną reklamą, wpłynąć musi na szybkie rozpowszechnienie się tańszego obuwia mechanicznego na niekorzyść ręcznego.

Rzemiosło będzie musiało ustąpić przed przemysłem, tak jak wehikuł konny ustępuje przed samochodem, jak tkactwo ręczne w ubiegłym wieku ustąpić musiało przed zwycięskim pochodem warsztatu mechanicznego. Protesty, które się dziś odzywają, zupełnie zrozumiałe z punktu widzenia zainteresowanych grup społecznych, przypominają żywo protest tkaczy - rękodzielników przeciwko mechanizacji wyrobu materjałów odzieżowych. Życie bowiem z pewnemi odmianami powtarza się stale. Trzewik ręczny będzie się u nas musiał stać z czasem przedmiotem zbytku, jak w Ameryce i większości krajów zachodnio - europejskich.

V. BUDOWNICTWO I GAŁĘZIE PRZEMYSŁU Z NIEM ZWIĄZANE

Koniec r. 1929 był okresem intensywnego, choć jednostronnego ruchu budowlanego: wykończano rozpoczęte dawniej budowle, nowych przybyło bardzo mało. Zamarcie ruchu budowlanego nastąpiło gwałtownie w I-ym kwartale roku bieżącego.

Budownictwo w Polsce finansowane jest bardzo znacznie, w poszczególnych okresach w większej części, przez Państwo, w niemałym również stopniu przez związki samorządowe. Konieczność ograniczenia inwestycyj do najniezbędniejszych sprawiła, że źródła, z których dopływał kapitał do budownictwa, wyschły. Przyrost domów mieszkalnych, którego nie odzwierciadla, niestety, statystyka budowlana Głównego Urzędu Statystycznego, z początkiem roku bieżącego zmniejszył się gwałtownie. Działo się to pod wpływem ograniczenia kredytów przeznaczonych na budownictwo mieszkaniowe, przejściowo do bardzo nikłych rozmiarów. Budownictwo przemysłowe, które w ogólnych rozmiarach ruchu budowlanego odgrywało pierwszorzędną i niedocenianą przytem naogół rolę, skurczyło się również do rozmiarów odpowiadających najkonieczniejszym potrzebom. Zmniejszanie się go następowało powoli już w r. 1929 w miarę, jak pogarszała się sytuacja przemysłu. Wszystko to sprawiło, że I kwartał roku bieżącego był z pewnością okresem najniższego poziomu ruchu budowlanego od r. 1926. Z miesiąca na miesiąc następował przytem spadek, tak, że w marcu rozmiary budownictwa (po wyeliminowaniu wpływu sezonu) były zgórą o 60 proc. mniejsze niż w grudniu r. ub.

Jak każde ożywienie przygotowuje kryzys, tak odwrotnie zastój, kryzys pracuje u nas obecnie dla ożywienia ruchu budowlanego w najbliższej już przyszłości. Zwolnione skutkiem ogólnego zastoju kapitały pieniężne nagromadziły się w dostatecznej mierze, by można je było przerzucić z giełdy na rynek budowlany; koniecznym warunkiem takiej operacji jest niska cena użytkowania kapitału, niska stopa procentowa; wypadek ten właśnie obecnie ma miejsce. Zapowiedziana niedawno pożyczka budowlana jest próbą takiego przerzucenia kapitału w kierunku budownictwa. Przyczyni się ona niewątpliwie do znacznego, ponadsezonowego wzrostu budownictwa, mieszkaniowego przynajmniej, już w II-im kwartale roku bieżącego.

Zmniejszenie się budownictwa odczuł natychmiast bardzo dotkliwie *przemysł mineralny*. Jeśli produkcję jego w I kwartale r. 1928 określimy jako 100,0, to w rok później (w znacznej mierze pod wpływem panujących wówczas niezwykłych chłodów) spada ona do 94,4, w I-ym zaś kwartale roku bieżącego do 80,9. Cegielnie, wapienniki, częścią huty szklane otworzyły rok z bardzo znacznemi zapasami. Zwłaszcza zapasy cegieł, sączków i dachówek silnie ciążyły na rynku.

Ku końcowi I kwartału nastąpił pewien odpływ zapasów. Wzmagający się ruch budowlany pochłonie je zapewne przed końcem sezonu, z pewnością jednak produkcja będzie musiała być przez czas dłuższy znacznie ograniczona.

Nieco inaczej dzieje się w cementowniach. Zużycie cementu w budownictwie rozpowszechnia się coraz bardziej, ponadto coraz więcej używa się go w różnorodnych pracach gospodarskich naszego rolnika. Niezależnie od wahań konjunktury istnieje stała i silna tendencja wzrostu w zapotrzebowaniu na cement. Jest to znowu ów wzrost „strukturalny", o którym już mówiliśmy kilkakrotnie. Pod wpływem tego czynnika przemysł cementowy stosunkowo słabo odczuwa skutki niepomyślnej konjunktury. Jako skartelizowany, z łatwością dostosowuje się on do zmian zachodzących na rynku. To też w I kwartale roku bieżącego przemysł silnie ograniczył swą produkcję. Ku końcowi kwartału miał on małe zapasy, w tymże czasie nastąpiło znaczne ożywienie zbytu, pozwalające na zwiększenie produkcji już w najbliższych miesiącach.

Przemysł drzewny rozpoczął rok ze stosunkowo nieznacznemi zapasami. Najważniejsza jego gałąź — tartaki — liczyć się musi ze zmniejszoną pojemnością zarówno krajowego jak i zagranicznego rynku na drewno wobec powszechnego ograniczenia ruchu budowlanego w całej niemal Europie. To też tartaki b. powściągliwie zaopatrywały się w surowiec, którego ceny zniżkowały b. silnie. Poziom produkcji, niższy nieco w I kwartale r. b. niż przed rokiem, obniży się zapewne wkrótce dość znacznie wobec szczupłych zapasów surowca na bieżącą kampanję. Sytuację można więc określić krótko jak następuje: mała produkcja — ceny surowca b. niskie, obniżone silniej niż ceny tarcicy — wysoka rentowność przedsiębiorstw.

Jak z tego widać, straty, jakie ponosi gospodarka narodowa z powodu zmniejszenia spożycia drewna tartego, przerzucone zostały na właścicieli lasów; ponadto spowodują one wcześniej niż zwykle unieruchomienie znacznej liczby zakładów.

Stosunkowo lepsze jest położenie innych zakładów przemysłu drzewnego. Poza pogorszeniem konjunktury oddziałuje na nie bowiem stały, strukturalny wzrost zapotrzebowania na meble, dykty, wozy i koła oraz różnorodne wyroby, których wytwórczość była w Polsce niedostatecznie rozwinięta i do potrzeb kraju niedostosowana.

Metalowy przemysł przetwórczy zmniejszył poważnie swą produkcję już w połowie ubiegłego roku. Ograniczenie okazało się jednak zbyt małe i musiało być powtórzone w I kwartale r. b. Określiwszy produkcję w I kwartale 1928 r. jako 100,0, otrzymamy dla roku 1929 — 110,8, dla r. b. 89,4.

Wytwórczość metalowa jest tak różnorodna, że sumaryczna ocena sytuacji natrafia na trudności. Zmniejszenie pojemności rynku

najsilniej dotknęło przemysł maszynowy, który niemal w całości służy inwestycjom. Zamarcie prawie zupełne inwestycyj rolnych sprawiło, że zapasy maszyn rolniczych na składach fabrycznych gwałtownie wzrosły. Przemysł. z opóźnieniem i wobec tego w szybkiem tempie musiał zmniejszyć produkcję; operacja ta przypadła właśnie na I kwartał r. b. Ograniczenie inwestycyj przemysłowych doprowadziło do stopniowego w r. 1929 zmniejszenia wytwórczości fabryk, wyrabiających obrabiarki do metali i drzewa, maszyny dla przemysłu włókienniczego, cementowni i t. p. Napływ zamówień utrzymał się w początkach r. b. na niezmiennym niemal, niskim poziomie.

Produkcja elektrotechniczna rozrosła się w okresie ożywienia konjunkturalnego wyjątkowo silnie, zaspokajając szereg „nowych", strukturalnie rosnących potrzeb. Spadek zbytu, a co za tem idzie, i produkcji, nastąpił dość późno; w I kwartale r. b. był on wyjątkowo silny.

Działy przemysłu metalowego, służące budownictwu (fabryki blachy ocynkowanej, odlewów ogrzewalniczych, sanitarji, rur i kształtek zlewowych, rur wodociągowych) doznały załamania konjunktury późno, bo na przełomie lat 1929/30, lecz b. gwałtownie. W tych właśnie działach po wyjątkowo ciężkim okresie I kwartału r. b. spodziewać się można szybkiego wzrostu z chwilą ożywienia się ruchu budowlanego, a zatem pod koniec II kwartału r. b.

VI. TRWAŁE PRZEKSZTAŁCENIA W PRZEMYŚLE

Zdając sprawę z sytuacji poszczególnych gałęzi przemysłu, wskazaliśmy, jak wielkim przekształceniom stałym, t. zw. strukturalnym podlega nasz przemysł. Oczywiście, mówiąc tylko o jego gałęziach szczególnie charakterystycznych i ważnych dla określenia sytuacji przemysłu przetwórczego, nie mogliśmy wyczerpać nietylko wszystkich lecz nawet najważniejszych trwałych zmian, jakie przechodzi przemysł polski. Reasumujemy najważniejsze zjawiska: Przemysły wełniany i garbarski pod presją kryzysu muszą trwale ograniczać wytwórczość, likwidować nadmiernie rozbudowane warsztaty pracy. To samo dzieje się w najważniejszej gałęzi przemysłu drzewnego — w tartakach, pod wpływem ograniczenia rozporządzalnej ilości surowca, którego źródła nie są niewyczerpane.

Jednocześnie zmienione po wojnie warunki — zamknięcie w jednym obszarze gospodarczym niepodległego państwa trzech dzielnic, które dotąd rozwijały się odrębnie, stwarza podstawy do rozrostu nowych gałęzi przemysłu. Tu należą: przemysł cementowy, niektóre działy przemysłu metalowego oraz chemicznego, który w okresie ogólnego kryzysu potrafił nawet do ostatniej niemal chwili zwiększać wytwórczość. Szczególnie charakterystycznem zjawiskiem

o trwalszem znaczeniu jest rozrost niektórych gałęzi przemysłu metalowego. Radjoaparat, lampka elektryczna, elektromotor, centralne ogrzewanie, kanalizacja, wodociągi, ogniotrwale pokrycie dachów, samochód, aeroplan — oto przedmioty, będące wyrazem nowych potrzeb, które torują sobie u nas drogę, przygotowując zwycięski pochód nowych gałęzi przemysłu. W nadchodzącej fazie konjunktury odgrywać one będą poważną i coraz ważniejszą rolę.

VII. KONJUNKTURA PRZEMYSŁOWA W OBECNEJ CHWILI

I kwartał r. b. był okresem wyjątkowo ciężkim dla przemysłu. Jak wynika już z poprzednich rozważań, ku końcowi I kwartału nadmierne zapasy w gałęziach przemysłu, służących spożyciu szerokich mas (włókiennictwo, garbarstwo), uległo ograniczeniu. *Można więc oczekiwać w nich w najbliższym już czasie wzrostu produkcji* i nawiązania w coraz szerszym zakresie normalnego kołobiegu towarów od producenta — poprzez kupca — do spożywcy.

W gałęziach przemysłu, służących inwestycjom przemysłowym i rolniczym, stan jest najmniej pomyślny. Dość późno doznały one wpływu depresji gospodarczej, później też niż inne działy przemysłu będą się mogły z niej otrząsnąć.

W działach związanych z budownictwem sytuacja zależy od wielkości zasobów finansowych, jakie zostaną przeznaczone na ruch budowlany. W tej dziedzinie akcja kredytowa została już ostatnio zorganizowana na dość znaczną skalę. Niewątpliwie w r. 1930 rozmiary budownictwa nie dorównają przeszłorocznym. Zdaje się jednak, że przewidywania, jakie dość powszechnie czyniono na początku r. b., były nazbyt pesymistyczne.

B. W.

W SPRAWIE REFORMY SZKOLNICTWA TECHNICZNEGO

Po dziesięciu latach pracy nad organizowaniem szkolnictwa zawodowego nadszedł czas, aby przeprowadzić ocenę krytyczną dokonanego dzieła i na podstawie tej analizy wytknąć wytyczne, które będą drogowskazami przy dalszej rozbudowie naszego szkolnictwa zawodowego. Między innemi, uwaga powyższa dotyczy bardzo ważnego działu kształcenia technicznego.

Doświadczenie ubiegłego okresu wysunęło na pierwszy plan następujące zagadnienia, które są dziś przedmiotem rozważań miarodajnych czynników oświatowych.

1. PRAKTYKA POSZKOLNA.

W wielu szkołach wydawanie świadectwa ukończenia nauki było dotychczas uzależnione od uprzedniego odbycia tak zw. *praktyki poszkolnej*. Wynikiem tego stanu rzeczy było to, że niewielki odsetek absolwentów rzeczonych szkół zgłaszał się do ostatecznego egzaminu. Po opuszczeniu ławy szkolnej, większość uczniów szkół technicznych zadawalnia się dziś świadectwem tymczasowem, które im zostało wydane i które w praktyce im zupełnie wystarcza. Sprawa „Praktyki poszkolnej" stoi w ścisłym związku z następującem zagadnieniem:

Jaka jest treść wewnętrzna świadectwa ukończenia studjów w danej szkole zawodowej?

Zdaniem naszem, świadectwo szkolne dowodzi tylko jednego, mianowicie, że jego posiadacz przeszedł pewne przeszkolenie, że zdobył mniejszy lub większy zasób praktycznej i teoretycznej wiedzy zawodowej, która go czyni mniej lub więcej przydatnym do wykonywania pewnych prac. Dyplom szkolny na płaszczyźnie życia praktycznego odgrywa wyłącznie rolę wstępnego listu polecającego. Dyplom szkolny nie może więc być traktowany, jako dokument „gwarancyjny" ze strony instytucji, która wydała świadectwo. Pozatem stosowanie zasady „praktyki poszkolnej" w odniesieniu do wydawania końcowych świadectw szkolnysh wynikało z mylnego mniemania, że szkoła zawodowa formuje wykwalifikowanych pracowników przemysłu, rzemiosła i handlu wówczas, gdy rola szkoły zawodowej jest o wiele skromniejsza. *Szkoła zawodowa przysposabia tylko ucznia do zawodu:* dopiero *życie z niego robi*, szybciej lub powolniej, zależnie od jego zdolności *prawdziwego fachowca*.

Wszystko zatem przemawia za tem, aby zniesiona została t. zw. praktyka poszkolna w szkołach technicznych. Według wszelkiego prawdopodobieństwa, reforma ta zostanie zrealizowana w najbliższej przyszłości.

2. ZAGADNIENIE KSZTAŁCENIA POMOCNIKÓW INŻYNIERÓW.

Szkoła techniczna, kształcąca pomocników inżynierów, jest „sui generis" redukcją politechniki, z wyraźnem jednak nastawieniem na konieczność liczenia się przedewszystkiem z wymaganiami życia praktycznego.

Z powyższego wynika „a priori" konieczność konstruowania programów nie przeładowanych, z wyeliminowaniem wszelkiego balastu, który nie przyczynia się do faktycznego „uzbrojenia" przyszłego oficera armji przemysłowej.

Pozatem stoimy przed zagadnieniem *najlepszej rekrutacji zastępów niższych inżynierów.* W związku z tem, należy zaznaczyć, że kształcenie techniczne, aby osiągało swoje „optimum" wydajności oraz „efficacité" winno w granicach możliwości rozwijać się dwoma torami:

po pierwsze dążyć do racjonalnego i dostępnego wykształcenia teoretycznego ucznia i *po drugie* dążyć do tego, aby owe wyszkolenie teoretyczne było oparte o dostateczną znajomość czynności szczebli niższych samego rzemiosła.

Idealny „inżynier - przemysłowy" jest więc ten, który z robotnika lub absolwenta szkoły rzemieślniczo - przemysłowej awansował na ucznia szkoły przemysłowo - technicznej.

Zagranicą t. zw. „inżynierowie - przemysłowi" mają ogromny popyt i stanowią „gros" sztabu większości przedsiębiorstw, względnie obejmują pełne kierownictwo średnich przedsiębiorstw. W rozmowie z przemysłowcami belgijskimi usłyszałem kiedyś takie np, zdanie: „Inżynier - akademik jest to luksus, na który nie każde przedsiębiorstwo może się zdobyć. Inżynier - akademik musi, nim się stanie pożyteczny, kilka lat praktykować na koszt fabryki. Pozatem w warsztacie jest on do niczego: pierwszy lepszy majster lub „brygadjer" kpi sobie z niego lub, co gorsza, „kawały" mu czyni. Natomiast inżynier niższy o formacji praktycznej jest duszą i najlepszą ostoją każdego przedsiębiorstwa"...

Z powyższego wynika konieczność „zazębienia" szkoły technicznej, kształcącej przyszłych pomocników inżynierów, czyto z warsztatem fabrycznym, czyto ze szkołą rzemieślniczo - przemysłową. I w tym kierunku, wszystko wskazuje na to, że nasze szkolnictwo techniczne ulegnie wskazanemu przez życie przekształceniu.

3. SPRAWA KSZTAŁCENIA PODOFICERÓW ARMJI PRZEMYSŁOWEJ.

Nasze szkoły rzemieślniczo - przemysłowe stanęły dziś przed następującym dylematem: Albo pełnić „zastępczo" funkcje majstra kształcącego terminatorów, albo kształcić przyszłą *elitę robotniczą i rzemieślniczą* t. j. formować kadry przyszłych brygadjerów, drużynowych i majstrów przedsiębiorstw prywatnych.

Nie należy w tem miejscu tracić z oczu: *po pierwsze,* że szkoły rzemieślniczo - przemysłowe *są nader kosztowne,* wymagające poważnych inwestycji, po *drugie,* że *mały odsetek tylko* młodzieży, wstępującej do rzemiosł lub do fabryki, może być przepuszczony przez szkołę rzemieślniczo - przemysłową.

Te dwa względy przemawiają stanowczo za tem, aby nastawić szkołę rzemieślniczo - przemysłową wyraźnie w kierunku kształcenia przyszłej elity robotniczo - rzemieślniczej, co pociąga za sobą konieczność:

1-o Postawienie tych szkół na odpowiednim poziomie wykształcenia teoretycznego;

2-o Przeprowadzenie odpowiedniej selekcji przy przyjmowaniu uczniów.

Pod tym względem również zanosi się w naszem szkolnictwie zawodowem na zmiany w kierunku pożądanym.

4. KSZTAŁCENIE HANDLOWE TECHNIKÓW. KSZTAŁCENIE TECHNICZNE HANDLOWCÓW.

Wymogi życia gospodarczego, w swej trudno uchwytnej zawiłości, wysuwają między innemi i to zagadnienie, konieczności wprowadzenia przedmiotów handlowych do niektórych szkół technicznych, i, odwrotnie, przedmiotów technicznych do pewnej grupy uczelni handlowych.

Pierwszy krok w tym kierunku uczynił między innemi Wileński Instytut Nauk Ekonomiczno - Handlowych, oparty na 6 klasach szkoły średniej, ogólnokształcącej, o kursie trzyletnim, obejmującym *dwa lata specjalizacji.*

I tak na wydziale rolniczo - leśnym tegoż Instytutu wprowadzono nauki technologiczne i *nawet naukę kreślenia*, w zakresie np. maszyn rolniczych. Jest to jeden dowód więcej, że nasze szkolnictwo zawodowe nie stanęło na martwym punkcie i czyni szczere wysiłki, aby być „upto date", aby rozwijać się w duchu i w tempie naszej współczesności.

Dr. T. W.

KRYZYS W PRZEMYŚLE WEŁNIANYM i ŚRODKI ZARADCZE

ZEBRANIE NAUKOWO - DYSKUSYJNE

w Instytucie Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej.

W dn. 29 kwietnia 1930 r. w lokalu Instytutu Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej (Nowy Świat 17) odbyło się pod przewodnictwem prof. A. Puzyńskiego pierwsze zebranie odczytowo-dyskusyjne, urządzone staraniem Sekcji Naukowej Instytutu.

Zagajając zebranie, prof. Puzyński w krótkiem słowie wstępnem zapowiedział na przyszłość cykl odczytów, które inauguruje obecnie

p. inż. Stefan Katelbach

wykładem na temat:

„KRYZYS W PRZEMYŚLE WEŁNIANYM I ŚRODKI ZARADCZE".

Na wstępie prelegent zaznaczył, że odczyt nie będzie miał cech rozprawy naukowej o charakterze par excellence ekonomicznym, będzie to raczej praktyczne ujęcie zagadnienia.

STOSUNKI KREDYTOWE W PRZEMYSLE WEŁNIANYM

Stosunki, panujące obecnie w naszym przemyśle wełnianym, uprawniają do twierdzenia, że większą winę w naszym kryzysie niż kryzys światowy ponoszą stanowczo nieuregulowane u nas stosunki kredytowe oraz brak środków obrotowych ze strony naszych fabryk.

Do twierdzenia tego upoważnia fakt, że nieliczne, lecz wielkie fabryki u nas, w szczególności tak zwane fabryki czesankowe, znajdujące się, w większości swej, w rękach cudzoziemskich i funkcjonujące u nas, jako oddziały swych central zagranicznych, przeważnie francuskich i belgijskich, czerpiące stamtąd łatwe i tanie kredyty surowcowe i gotówkowe, funkcjonują u nas zupełnie dobrze, wywożąc częściowo swą produkcję zagranicę, w przeciwieństwie do tegoż typu fabryk, znajdujących się w rękach obywateli polskich.

Gdyby fabryki polskie, w momencie obecnego kryzysu światowego postawione były w tych samych warunkach finansowych, co i fabryki zachodnio - europejskie, sytuacja ich byłaby znacznie korzystniejszą.

Jednym z powodów tego jest wielka premja eksportowa (poza państwowemi), jaką jest tańsza znacznie robocizna.

Otóż, jeżeli bylibyśmy w stanie doprowadzić stosunki finansowe i kredytowe w naszych fabrykach do tego samego stanu, co i zagranicą, nasz przemysł wełniany nie mógłby odczuwać tak ostro kryzysu gospodarczego, gdyż, utraciwszy chwilowo zbyt na rynku wewnętrznym, mógłby go bardzo łatwo zrekompensować zwiększeniem swego eksportu. Taniość robocizny oraz geograficzne położenie Polski stwarzają znakomite podstawy do rozwoju przemysłu wełnianego w Polsce.

Istotną przyczyną kryzysu, a nawet, katastrofy są fatalne warunki finansowe i kredytowe.

W miarę bowiem zaostrzania się stosunków kredytowych w Polsce, w postaci dewaluacji, co zmuszało przemysłowców do odkładania, nie ze swej winy, terminów płatności, pomimo istniejącego nadal

kredytu zaufania, kredyt ten zaczął szukać dodatkowych zabezpieczeń w postaci wyższych cen, liczonym polskim odbiorcom, oraz wyższych procentów od udzielanych kredytów. W ten sposób kredyt zaczął się właściwie chwiać, gdyż wyższe ceny i procenty nie były niczem innem, jak ukrytą asekuracją na wypadek niewypłacalności.

Ten kryzys zaufania u zagranicznych dostawców surowca zachwiał podstawami finansowemi przemysłu wełnianego, wytrącając mu nawet ostatnią rezerwę kredytową, jaką jest hipoteka.

BRAK REZERW FINANSOWYCH.

Brak wszelkich rezerw finansowych, czy to gotówkowych, czy też rzeczowych musiał postawić przemysł wełniany w obliczu katastrofy. Nagłe załamanie się konjunktury, strata bodajby tylko jednego sezonu wytworzyły w fabrykach olbrzymie składy towaru, które musiały być wyprzedawane bądź ze stratą w cenie, a, najczęściej, w niepewne ręce na fantastycznie długie terminy płatności.

Toż przecież pierwszy przemysł wełniany udzielał do ostatnich czasów najdłuższych kredytów, gdyż dochodzących do jednego roku.

Ten stan rzeczy w związku z ograniczeniami dyskonta weksli u nas do weksli trzymiesięcznych (w niektórych wypadkach nieco dłuższych) doprowadził do anomalji, jaką jest dyskonto weksli z żyrem najpoważniejszych fabryk, dosłownie na ulicy, przy stopie dyskontowej, przewyższającej kilkakrotnie oficjalną, obowiązującą stopę w kraju.

Jednak, w ostateczności, wydawało się, iż nastąpiło pewne odprężenie. Trwało to tylko dotąd, dopóki nie nadszedł moment realizacji zobowiązań ze strony odbiorców. Nadzieje na poprawę konjunktury zawiodły, w związku z czem pojawiły się żądania prolongaty zobowiązań, propozycje zwrotów towaru, wreszcie protesty weksli i bankructwa odbiorców.

Jasnem jest, że przy nastawieniu przemysłu na 100 proc. kredytu niepewnym odbiorcom, oraz przy absolutnym braku rezerw finansowych, skutki tego stanu rzeczy, nie dały długo czekać na siebie — 90 proc. tych fabryk znajduje się bądź pod nadzorem sądowym, bądź w stanie upadłości, zaś, jak długo pozostałe 10 proc. opierać się będzie, trudno przewidzieć, jednakowoż sytuacja bynajmniej do optymizmu nie usposabia. Nie widząc chwilowo poprawy konjunktury, nie rokuję osobiście nadziei na dobre skutki stosowanych dość szczodrą ręką nadzorów sądowych.

Wyobraźmy teraz sobie, że następuje tak gwałtowna poprawa konjunktury w kraju, że konsumcja wraca do normalnych rozmiarów, a z nią zapotrzebowanie wyrobów wełnianych.

Staniemy wówczas przed faktem, że przygniatająca większość fabryk jest unieruchomiona, są one zbankrutowane kompletnie, lub pod nadzorem sądowym, wreszcie pozbawione zupełnie środków obrotowych, jak również i zastawów rzeczowych, umożliwiających zaciągnięcie kredytów.

Zagraniczni dostawcy wełny, straciwszy zaufanie do odbiorców, znając słabą ich odporność finansową na wszelkie kryzysy gospodarcze, nie widząc dostatecznego, ani fizycznego, ani rzeczowego zabezpieczenia, muszą odmówić kredytu, to samo z dostawcami materjałów pomocniczych i pędnych, nie licząc gotówki niezbędnej do przeprowadzenia, koniecznych po dłuższym unieruchomieniu fabryki, remontów, oraz pierwszych wypłat robocizny.

Wytworzone w ten sposób warunki, zmuszające fabrykanta do posiadania 100 proc. kapitału obrotowego w gotówce, uniemożliwią uruchomienie w momencie powstającej korzystnej konjunktury. Dzisiejsza sytuacja, zdaniem moim, jest bezspornie gorsza, niż sytuacja 1919 — 1920 roku, a to z tego względu, że wówczas przemysł wełniany Śl. Cieszyńskiego po dobrych konjunkturach wojennych posiadał pewne rezerwy finansowe oraz wielkie zaufanie na światowym rynku wełnianym, zaś Łódź, zniszczona wojną i okupacją, miała choć zaufanie, co było już samo przez się wielkim kapitałem.

Drugą bolączką jest brak odpowiednich handlowych organizacji w dziedzinie zaopatrzenia w surowce i przy zbycie towaru.

POŚREDNICTWO HANDLOWE ZAGRANICY

Przemysł wełniany polski zaopatruje się w surowce prawie w 100 proc. u zagranicznych dostawców. Pomijając już sam fakt bardzo kosztownego pośrednictwa, każącego sobie płacić za moment ryzyka, istniejący, zdaniem zagranicy, przy tranzakcjach do Polski, pośrednictwa, które w normalnych czasach kosztuje nas około 25 miljonów zł. rocznie, największe niebezpieczeństwo z tego pośrednictwa powstaje dla naszego przemysłu, właśnie, w momentach kryzysu gospodarczego.

Wobec konieczności sprowadzania surowców z zagranicy uniezależnienie się od obcych dostawców wogóle miejsca mieć nie może, lecz rola pośrednika między obcym producentem surowca, a polskim przemysłowcem i konsumentem winna być bezwarunkowo zarezerwowana dla polskiego handlu. Przemysł wełniany polski, znajdujący się już dzisiaj, w lwiej części, w absolutnej zależności od zagranicznych pośredników, nie ma ani siły ani odwagi wyzwolić się z tej niewoli. Niebezpieczeństwo tego stanu rzeczy jest tak jasne, że przedłużać go w żaden sposób nie wolno.

HANDEL KRAJOWY MANUFAKTURĄ.

Drugim brakiem organizacyjnym jest brak handlu gotowym artykułem, to jest tkaniną. Niezdrowe warunki pracy przemysłu wytworzyły warunki handlu manufakturą tak dzikie, jakie w żadnym innym dziale nie istnieją. Interesy manufakturowe, zachęcone długimi kredytami i łatwością ich otrzymania, powstawały, jak grzyby po deszczu, o fachowości handlujących mowy nie było, o ich zdolności finansowej tembardziej. Wszystko to jednak egzystowało jakoś, aż do chwili kryzysu, który dopiero w całości ujawnił niezdrową organizację handlu manufakturą. Najbardziej charakterystycznem zjawiskiem jest obecnie fakt, że, pomimo spadku cen wełny o 50 proc., ceny na manufakturę pozostały prawie bez zmiany. Wyjaśnienie, jakie w tej sprawie otrzymałem, jest następujące: ponieważ każda fabryka ma duże zaległości u odbiorców, który zakupili towar po dawnych cenach, obniżenie cen przez fabrykantów obecnie zdecydowałoby o niewypłacalności tych odbiorców i o dalszem pogorszeniu sytuacji w przemyśle.

Sytuacja ta jest tak groźna, że nawet wzgląd na znaczne zwiększenie się konsumcji, przy wydatnej obniżce cen, nie jest wystarczający, aby wpłynąć na zmianę stanowiska przemysłowców.

Że jednak wydatna obniżka cen jest możliwą, dowodzi fakt, że przy ostatnio dokonanych tranzakcjach eksportowych do Persji, gdzie za towar płacono gotówką, jeden rodzaj tkaniny, figurujący w cenniku po zł. 42 za 1 metr, był sprzedany po 2.18. To samo zjawisko znacznej obniżki cen, spowodowanej spadkiem wełny, występuje przy dostawach dla rządu, płaconych gotówką, gdzie cena spada stale, wykazując od roku 1927 do dzisiaj następujące różnice:

	Sukno mundurowe	Sukno płaszczowe
1927	zł. 18.—	20.20
1930	zł. 12.90	16.—

MOŻLIWOŚCI EKSPORTOWE.

Drugą niezmiernie ważną sprawą jest organizacja handlu eksportowego, który mógłby liczyć, ze względu na wyjątkowo korzystną sytuację geograficzną Polski oraz traktaty przyjaźni właśnie ze słabszemi gospodarczo krajami, na wielkie powodzenie. Zagranicą normalnie eksport był i jest prowadzony przez wielkie instytucje handlu zagranicznego, które, eksportując cały szereg artykułów, mogą łatwo pozwolić sobie na wydatkowanie znacznych sum na opracowanie handlowe danego kraju. Eksport jednego artykułu nie zniesie nigdy tak wielkich wydatków, zaś, w żadnym razie, czynić tego nie może

przemysłowiec, którego jedynym zadaniem jest najtańsze wyprodukowanie jaknajlepszego towaru. Badanie możności zbytu, organizowanie go, leżeć musi w rękach tego nieodzownego przy wymianie towarowej pośrednika, jakim jest handel. Niedocenianie wagi tego czynnika u nas doprowadziło przemysłowców do bardzo kosztownych eksperymentów eksportowych, które jednak nosiły zawsze charakter dorywczy, zaś nader rzadko osiągały stałe plasowanie się polskiej wytwórczości na odległych egzotycznych rynkach zbytu.

Na tem zamknę braki naszego przemysłu wełnianego, któremi są : 1. Kwestja kredytowa i finansowa. 2. Braki organizacji handlowych: a) dla aprowizacji przemysłu w surowiec; b) dla zbytu wytworów przemysłowych.

Istnieje cały szereg i innych bolączek, lecz zostały one już wielokrotnie i wyczerpująco omówione, oraz posiadają one znaczenie drugorzędne.

Po omówieniu głównych bolączek przemysłu wełnianego prelegent z kolei przeszedł do środków zaradczych.

W przeciwieństwie do panującego w sferach naszej finansjery czy to państwowej, czy też prywatnej poglądu, że hipoteka jako niepłynna jest bezwartościowem zabezpieczeniem, kapitał i kredyty zagraniczne przychodzące do nas do ostatnich czasów, jako szczytu zabezpieczenia, domagały się hipotek. Do ostatnich czasów polski przemysł bronił się przed udzielaniem tego rodzaju zabezpieczeń, dopiero ostatni kryzys zmusił go do tego i dzisiaj przygniatająca większość zakładów przemysłowych ma hipotek. obciążone, lecz nie dla dogodnego długoterminowego kredytu hipotecznego, lecz na krótkoterminowe zobowiązania towarowe.

O STWORZENIE DŁUGOTERMINOWEGO KREDYTU HIPOTECZNEGO.

Pierwszym czynem, mogącym poprawić, a nawet uzdrowić stosunki panujące u nas, jest *stworzenie długoterminowego kredytu hipotecznego,* któryby umożliwił konwersję wszelkich krótkoterminowych istniejących już t. zw. zobowiązań długoterminowych, czem odciążyłoby się zakłady przemysłowe od nieograniczonej już obecnie zależności od zagranicy, dając im jednocześnie środki obrotowe. Wszelkie dorywcze, krótkoterminowe kredyty, polepszając chwilowo sytuację, pogarszają ją na przyszłość.

Ostatnie sprawozdania instytucji finansowych z Bankiem Polskim na czele, wykazują nam całą paradoksalność naszej sytuacji gospodarczej. A więc, wkłady w bankach, nawet terminowe, wzrastają, przyznane w Banku Polskim kredyty są ledwie w niecałych 60 proc. wykorzystane, a tymczasem życie gospodarcze zamiera z braku gotówki, płacąc za pożyczki lichwiarskie procenty.

Otóż, wszystko powyższe odnosi się w 100 proc. i do przemysłu wełnianego, z tym, jedynie, dodatkiem, że przemysł wełniany najboleśniej odczuwa już na sobie skutki istniejącej sytuacji, czego dowodem jest jego stan katastrofalny.

Przechodząc do omówienia środków zaradczych w dziedzinie braków w organizacji handlowej, należy zaznaczyć, iż przemysł wełniany polski aprowidował się przed wojną w surowce za pomocą wewnętrzno - krajowych wówczas organizacji handlowych, np. austrjackich (Wiedeń), jak również zakupami surowca na rynku krajowym (Rosja).

Zmiana granic odcięła te przemysły od ich dawnych wewnętrznych źródeł zaopatrzenia się w surowce, warunki zaś powojenne uniemożliwiły wytworzenie polskich organizacji tego rodzaju. Zostało więc wszystko po dawnemu z tą jedynie różnicą, że zaopatrzenie w surowce z wewnętrzno - krajowego stało się obcem. Skutki tego stanu rzeczy już akcentowałem, a wyrażają się one tak kolosalnemi sumami, wywożonemi zagranicę w formie opłat za pośrednictwo, co mogłoby pozostać w kraju, tak i uzależnianiem się od zewnętrznych, nic wspólnego nie mających z nami, czynników. Że stan taki jest anormalny, dowodzą nam liczne przykłady z krajów o silnie rozwiniętym przemyśle wełnianym, jak Anglja, Francja, Niemcy i Belgja, gdzie wszędzie istnieją wielkie firmy importu wełny, zaś i pozostałe kraje Europy, w których przemysł wełniany nie odgrywa prawie żadnej roli, jak Holandja i Szwajcarja, posiadają olbrzymi handel wełną, reeksportując ją do krajów, nie posiadających organizacji handlowych.

Handel wełną w krajach europejskich przyjął kolosalne rozmiary, gdyż i objekt handlu, jakim jest wełna, stanowi bardzo poważną pozycję, skoro uwzględnimy, że roczna produkcja wełny w ilości około 3 miljardów lbs., przedstawia sobą wartość około 6 miljardów złotych. Niektóre kraje z handlu wełną oraz bardzo pierwotnej przeróbki, jaką jest pranie wełny, potworzyły w swych bilansach handlowych bardzo poważne, czasami nawet zasadnicze pozycje. Dość, że przytoczę przykład Niemiec, które w roku 1926 wywiozły 6 060 000 kg. wełny brudnej oraz 13.890.000 kg. wełny czystej, dalej Anglji, która w tymże czasie wywiozła 24.450.000 kg. wełny brudnej oraz 31.180 000 kg. wełny czystej, wreszcie małej Belgji, która wyeksportowała 3.710.000 kg. wełny brudnej oraz 11.480.000 kg. wełny czystej.

Pozycje wywozowe wełny brudnej charakteryzują pośrednictwo w handlu wełną, zaś też pozycje wełny czystej dowodzą, jak bardzo są rozbudowane pralnie wełny, które, piorąc wełny na potrzeby wewnętrzno - krajowe, mogą jeszcze tak wielkie ilości wełny przeprać na wywóz, eksportując je, jako produkt fabryczny, zawierający w swej cenie i koszta robocizny, oraz inne. Te kilka cyfr charakteryzuje dostatecznie znaczenie handlu wełną oraz pralń wełny dla bi-

lansów handlowych krajów je posiadających. Jeżeli jeszcze pogodzić się można z faktem braku zainteresowania dla handlu wełną w krajach, pozbawionych przemysłu wełnianego, to już nienormalnem absolutnie zjawiskiem jest brak tych działów handlu i przemysłu w kraju, w którym przemysł wełniany zajmuje jedną z naczelnych pozycji w ogólnym obrocie przemysłowym, jak to ma miejsce u nas. Trudno poprostu uwierzyć, że polski przemysł wełniany może być wyzyskiwany przez obcych pośredników handlowych i że korzystać musi z usług obcych w najprymitywniejszej przeróbce wełny, jaką jest jej wypranie. Muszę zaakcentować jeszcze raz korzystne geograficzne położenie Polski, które nawet bez przemysłu wełnianego narzuca nam rolę pośrednika handlu wełną i pracza wełn dla wszystkich słabych gospodarczo sąsiadów. Wynika stąd jasno konieczność pewnych zmian organizacyjnych, polegających na wytworzeniu handlu wełną w Polsce oraz na powstaniu pralń wełny dla potrzeb naszego bodajby tylko przemysłu. Korzyści są następujące: koszty pośrednictwa z handlu wełną pozostaną w kraju, nie obciążając naszego bilansu płatniczego, zniknie, występująca zawsze w cenie wełny i procentach asekuracja, jaką wstawia obcy pośrednik, co obniży kolosalnie koszt zakupu surowca, odbijając się korzystnie na zdolności eksportowej naszego przemysłu, zaistnieje możność skierowywania transportów wełny na porty polskie, wreszcie koszty prania wełny pozostaną w kraju: 40 milj. kg. wełny średniej wartości ca 20 milj. dolarów.

Jeżeli jeszcze do tych korzyści dodamy, kto wie, czy nie najważniejszą, jaką jest możność rozwoju rodzimej produkcji wełny, pozostającej pod opieką importera wełn obcych, a nie zwalczanej przez niego, to suma tego wszystkiego może nam zamienić pasywne pozycje wełniane naszego bilansu handlowego na pozycje aktywne.

Realizacja powyższego programu jest dość ciężką w naszych obecnych warunkach, lecz stoimy już przed momentem, który narzuca nam konieczność tej reorganizacji, lepiej więc przygotować się zawczasu. Muszę nadmienić, że, jeżeli chodzi o zreorganizowanie u nas handlu w dziedzinie wełny, to istnieje obecnie bardzo korzystny moment, jakim jest katastrofalny spadek cen wełny na świecie i jej nadprodukcja. Zjawisko to tragiczne dla producentów wełny, pozwala konsumentowi, jak w tym wypadku Polsce, wyciągnąć maksimum korzyści, tak pod względem cen, jak i warunków kredytowych. Rozwiązania szukać jedynie należy w dziedzinie zabezpieczenia tego kredytu.

Sprawa jest znaczenia państwowego, przemysł w dzisiejszym swym stanie nie jest zdolny ani do inicjatywy w tym kierunku, ani tembardziej do realizacji. Działanie winno być rozpoczęte od zewnątrz przemysłu, któremu trzeba umożliwić rozwiązanie trudnego problemu jego dalszej egzystencji. (Relief credit.).

Na zakończenie zatrzymam się na handlu gotowemi wyrobami. Zaznaczę tylko, że reforma w tej dziedzinie powstanie automatycznie, wraz z reformą stosunków kredytowych i finansowych, panujących w przemyśle. Skoro zniknie w przemyśle zjawisko sprzedaży przymusowych (t. zw. Notverkäufe), oraz powstanie możność bardziej krytycznego traktowania odbiorców wraz z ograniczeniem długości kredytów, poprawa stosunków nastąpi w bardzo krótkim przeciągu czasu.

Uważam natomiast za konieczne jaknajszybsze zreorganizowanie zakupów, dokonywanych obecnie przez Państwo, gdzie stosowany teraz system przetargów i licytacji im minus winien być bezwarunkowe zamieniony systemem przydziałów przy ustalonej, za wspólnem porozumieniem się, kalkulacji ceny. Dobry dla normalnych stosunków system licytacji w czasach obecnych bezustannej gonitwy za gotówką doprowadza do redukcji cen poniżej kosztów własnych, co w skutkach pogarsza i tak już fatalny stan przemysłowców, co wszak nie leży ani w intencjach, ani w interesie Państwa.

Wszystko powyższe oparte jest na praktycznej obserwacji wypadków, które się obecnie rozgrywają. Konieczność zaradzenia złemu staje się coraz bardziej palącą. Niestosowanie u nas obowiązujących w przemyśle i handlu zasad pociąga za sobą zawsze prędzej lub później smutne następstwa.

* *
*

Po odczycie wywiązała się dyskusja, w której udział wzięli obecni przedstawiciele sfer gospodarczych, naukowych i społecznych.

Inż. Katelbach, odpowiadając zapytującym i oponentom, uzupełnił odczyt dodatkowemi wyjaśnieniami.

Krajowa produkcja wełny jest obecnie przedmiotem żywego zainteresowania ze strony rządu. Powstaje pierwsza organizacja handlu i importu wełny z udziałem kapitałów państwowych. Dzisiaj jest ostatni moment wykorzystania konjunktury zniżkowej, a ryzyko jest mniejsze niż kiedykolwiek. Rząd Australji w obronie producentów zamierza wprowadzić monopol sprzedaży i rzucać na rynek surowiec w takich ilościach, które nie obniżą cen.

Dla obniżenia kosztów transportu wełny rząd, idąc po linji mądrej polityki portowej, — winien ustanowić najniższe stawki przewozowe na powracające wagony z Gdyni.

Co się tyczy stworzenia w Polsce pralń wełny, inicjatywa i pieniądze znajdują się tylko w rękach Państwa i bez rządu nie da się nic zrobić. Urządzenie pralni wymaga półtora miljona złotych na inwestycje i wielkiego przytem kapitału obrotowego.

Z działalności Instytutu Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej

ZJAZD ZARZĄDÓW WOJEWÓDZKICH INSTYTUTU S. P. W. P.

W dn. 16 marca r. b. w lokalu Instytutu Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej przy ulicy Nowy Świat 17, odbył się drugi Walny Zjazd delegatów, obesłany licznie przez Zarządy Wojewódzkie i delegatury. Między innemi reprezentowane były Oddziały z Krakowa, Łodzi, Poznania, Torunia, Białegostoku, Dąbrowy Górniczej i innych.

Zjazd zagaił prezes Zarządu Głównego, Radca Stefan Podworski. Szczegółowe sprawozdanie z działalności Instytutu za rok 1929 odczytał sekretarz Żukowski.

Instytut Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przem. rozpoczął normalną pracę na początku 1929 r. Już w marcu tego roku powstały delegatury w Toruniu i Dąbrowie Górniczej. W miesiącach wakacyjnych Instytut przez swe delegatury zorganizował kilkanaście wycieczek robotniczych i rzemieślniczych na P. W. K. w Poznaniu. W czerwcu otworzył kurs kroju i nauk społecznych dla podmistrzów krawieckich przy udziale 50 uczniów, oraz zorganizował kilka odczytów na aktualne tematy. Przy współudziale Gospodarczych Związków Zawodowych zorganizowano czteromiesięczny kurs zawodowy dokształcający dla pracowników przemysłu metalowego i chemicznego oraz dla pracowników przemysłu elektrycznego. W ub. r. sprawozdawczego Instytut ogłosił konkurs na rozprawy: „Widoki eksrportowe dla przemysłu polskiego na rynkach wschodnich" i „Elektryfikacja drobnych warsztatów przemysłowych i rzemieślniczych".

W związku z rocznicą Dekertowską Instytut w ścisłym kontakcie z Radą Zjednoczenia Stanu Średniego współdziałał w organizowaniu, na terenie całego państwa, uroczystych obchodów ku czci Dekerta. Żywszą działalność na terenie stolicy Instytut rozpoczął dopiero od chwili wynajęcia własnego lokalu przy ul. Nowy Świat 17. Wówczas też powstał Oddział stołeczny Instytutu, zostały zorgani-

zowane Koncesjonowane roczne kursy handlowe (28 słuchaczy) w lokalu Instytutu. Na początku roku została wydana nakładem Instytutu książka D-ra Antoniego Leparskiego p. t. „Chłodnictwo w gospodarstwie narodowem Polski" (3000 egz.), bardzo życzliwie przyjęta przez prasę fachową i codzienną. W lutym powstał nowy oddział we Włocławku. Instytut ściśle współpracuje z organizacjami robotniczemi i rzemieślniczemi zarówno w Warszawie, jak i na prowincji. Sprawozdanie z działalności Instytutu przyjęto do wiadomości. Przewodniczący Komisji Rewizyjnej, p. Bolesław Bielski po odczytaniu sprawozdania z gospodarki finansowej Instytutu, zaproponował Walnemu Zjazdowi udzielić absolutorjum Zarządowi Głównemu, oraz Zarządom Oddziałów i delegatur Instytutu i zaproponował do zaprotokułowania następujący tekst uchwały: II Walny Zjazd Instytutu Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej, zebrany w Warszawie dn. 16.III.1930 r., na podstawie przedłożonych sprawozdań z działalności i sprawozdań kasowych, oraz na wniosek Komisji Rewizyjnej, która sprawdziła gospodarkę finansową Zarządu Głównego, Oddziałów i Delegatur uchwalił udzielić Zarządowi Głównemu, Oddziałom i Delegatom absolutorjum z ich działalności i gospodarki finansowej za rok 1929. Powyższą uchwałę Zjazd jednogłośnie zatwierdził.

Prof. Antonin Puzyński, jako przewodniczący Komisji Statutowej, odczytał projekt zmiany Statutu. Walny Zjazd uchwalił przyjąć za podstawę dalszej swej działalności statut według zmian, zaproponowanych przez Komisję Statutową Zarządu Głównego, i polecił Prezydjum przeprowadzić uzyskanie zatwierdzenia zmian przez odnośne władze.

Zgodnie z porządkiem dziennym, z kolei obrad przystąpiono, wobec upływu kadencji, do wyboru nowych Władz Instytutu. Wyłoniona Komisja-Matka po 5-cio minutowej przerwie przedłożyła listę członków Zarządu Głównego: Radca Podworski Stefan, Poseł Idzikowski Edward, prof. Puzyński Antonin, Żukowski Józef, Bielski Bolesław, Lipiński Franciszek, Dunin - Bolecki Juljusz, Balcer Witold, Luciński Aleksander, pos. Tomaszkiewicz Leopold, Steinowa Natalja; zastępcy: inż. Olszański Mieczysław, inż. Kowalski Stanisław, Rudziński Antoni; Komisja Rewizyjna: dr. Madeyski Zbigniew, Rożałowski Gustaw, Nowaczek Kazimierz; zastępcy: Siedlecka Irena, Lenartowicz Stanisław, Zajączkowski Tadeusz. Listę przyjęto jednogłośnie. W wyniku dalszych obrad uchwalono szereg rezolucji, zawierających ogólne wytyczne dla przyszłego Zarządu i ustalające program działalności Instytutu. Na zakończenie wysłano depesze do: P. Prezydenta Rzplitej, Ministra Przemysłu i Handlu, oraz prezesa B. G. K.

Wieczorem w salach Instytutu odbyło się zebranie towarzyskie przy udziale delegatów i osób zaproszonych ze sfer przemysłowych, bankowych oraz instytucji społecznych itp.

DEPESZE ZJAZDOWE INSTYTUTU

Drugi Walny Zjazd Instytutu, obradujący w Warszawie dnia 16 marca r. b., uchwalił jednomyślnie i wysłał następujące depesze:

Pan Prezydent Rzeczypospolitej
Prof. Ignacy Mościcki
Warszawa — Zamek

Drugi Walny Zjazd Instytutu Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej przesyła Panu Prezydentowi wyrazy czci i hołdu, zapewniając, iż nadal pracować będzie nad podniesieniem wiedzy fachowej robotników i rzemieślników, oraz przez naukowe badanie zjawisk ekonomicznych współdziałać przy budowie gospodarczo niezależnej mocarstwowej Polski.

Pan Minister Przemysłu i Handlu
Inż. Eugenjusz Kwiatkowski
Warszawa

Drugi Walny Zjazd Instytutu Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej przesyła P. Ministrowi wyrazy czci i największego uznania za Jego wielkie wysiłki w kierunku podniesienia przemysłu krajowego, stawiając dzięki temu Polskę w rzędzie niezależnych gospodarczo narodów, oraz wyrazy zapewnienia naszej współpracy w dalszej budowie silnej gospodarczo Polski.

Pan Prezes Banku Gospodarstwa Krajowego
Generał Dr. Roman Górecki
Warszawa, Krakowskie Przedmieście 32.

Drugi Walny Zjazd Instytutu Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej przesyła Panu Prezesowi wyrazy podziękowania za wydatną pomoc finansową, która umożliwiła Zarządowi Instytutu realizację swego programu oraz wyrazy zapewnienia, że w dalszej swej działalności dążyć będziemy do podniesienia wiedzy fachowej szerokich warstw społeczeństwa, a badaniami naukowemi współdziałać w przysporzeniu wydajności pracy i bogactwa narodowego.

W odpowiedzi na pierwszą depeszę otrzymał Instytut pismo z Kancelarji Cywilnej Prezydenta Rzeczypospolitej Nr. 5542/30 z dnia 20 marca 1930 r. następującej treści:

Do

Pana Stefana Podworskiego

Prezesa Instytutu Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej

w miejscu, Nowy Świat 17.

Kancelarja Cywilna z polecenia Pana Prezydenta Rzplitej prosi Pana Prezesa o podziękowanie uczestnikom Zjazdu Instytutu Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej za depeszę hołdowniczą z dnia 16-go marca r. b., nadesłaną z okazji tego Zjazdu.

Szef Kancelarji Cywilnej
(—) Dr. Adam Lisiewicz

ZARZĄD GŁÓWNY INSTYTUTU
Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej, wybrany na II Walnym Zjeździe w dniu 16 marca 1930 r.

Prezydjum: Prezes: radca Podworski Stefan, Vice-Prezesi: poseł Idzikowski Edward i prof. Puzyński Antonin, Sekretarz: Żukowski Józef, Skarbnik: Bielski Bolesław.

Członkowie Zarządu: Balcer Witold, Dunin - Holecki Juljusz, Lipiński Franciszek, Luciński Aleksander, poseł Tomaszkiewicz Leopold, Steinowa Natalja. *Zastępcy:* inż. Kowalski Stanisław, inż. Olszański Mieczysław, Rudziński Antoni.

Komisja Rewizyjna: Członkowie: Dr. Madeyski Zbigniew, Nowaczek Kazimierz, Rożałowski Gustaw. Zastępcy: Lenartowicz Stanisław, Siedlecka Irena, Zajączkowski Tadeusz.

WAŻNIEJSZE ZMIANY STATUTU INSTYTUTU S. P. W. P.

II Walny Zjazd Instytutu uchwalił jednogłośnie na wniosek Komisji statutowej liczne zmiany statutu, które zostały przedłożone Władzom do zatwierdzenia. Do najważniejszych należą:

CELE I ZADANIA.

§ 4. Celem Stowarzyszenia *„Instytut Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej"* jest szerzenie wiedzy przemysłowej wśród najszerszych warstw całego społeczeństwa.

§ 5. Cel powyższy Stowarzyszenie osiągać będzie z zachowaniem obowiązujących przepisów prawa przez:

a) organizowanie stałych i czasowych kursów, szkół, oraz wieczorowych i niedzielnych wykładów z zakresu teoretycznych i praktycznych wiadomości przemysłowych, handlowych, rzemieślniczych i pokrewnych;

b) organizowanie i popieranie typowych warsztatów pracy;

c) ułatwianie absolwentom szkół średnich lub wyższych, odbywania praktyki w zakładach przemysłowych;

d) organizowanie wycieczek naukowych, konkursów przemysłowych i rękodzielniczych, oraz zwoływanie kongresów;

e) popieranie piśmiennictwa naukowego, związanego z celami i zadaniami Instytutu;

f) ogłaszanie konkursów na dzieła naukowe, lub popularne z zakresu wiedzy przemysłowej i pomocniczej;

g) wydawanie pism perjodycznych, broszur i dzieł fachowych;

h) organizowanie wystaw przemysłowych w kraju i zagranicą.

§ 6. Stowarzyszenie czerpie środki potrzebne do urzeczywistnienia swych zamierzeń i osiągnięcia celów:

a) z wpisowego 5 zł. i składek członków zwyczajnych w wysokości 12 zł. rocznie, wpłat członków założycieli w kwocie 1000 zł.

b) z ofiar, darowizn, zapisów i subwencji, oraz

c) z prowadzenia własnych przedsiębiorstw przemysłowo - handlowych i imprez dochodowych.

Rachunkowość winna być prowadzona zgodnie z przepisami prawa i przyjętemi zwyczajami.

CZŁONKOWIE, ICH PRAWA I OBOWIĄZKI.

§ 7. Członkiem Stowarzyszenia *„Instytut Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej"* może być obywatel polski, bez różnicy płci i wyznania, nieposzlakowanego charakteru, przyjęty przez Zarząd Główny za poręczeniem dwóch członków Stowarzyszenia, oraz osoby prawne (organizacje, kluby, instytucje i t. p.).

Członkowie Stowarzyszenia dzielą się na: członków założycieli, zwyczajnych i honorowych;

Członkami założycielami, poza rzeczywistymi założycielami Instytutu, są osoby wymienione i przyjęte na zasadach podanych w ustępie pierwszym niniejszego paragrafu, którzy przy przyjęciu w poczet członków złożą jednorazowo 1.000 zł. na rzecz Stowarzyszenia. Członkami zwyczajnymi są wszyscy przyjęci w myśl niniejszego paragrafu, oraz osoby prawne. Opłata członkowska osób prawnych wynosi 300 zł. rocznie. Członkami honorowymi są ci, którym za szczególne zasługi czy to dla Stowarzyszenia, czy w innych dziedzinach pracy społecznej tytuł ten przez Walny Zjazd Stowarzyszenia zostanie nadany. Członkowie honorowi wolni są od wszelkich opłat na rzecz Stowarzyszenia z tem, że przysługują im te same prawa, co i członkom zwyczajnym.

§ 8. Członkowie Stowarzyszenia mają prawo uczestniczenia w zebraniach, zabierania na nich głosu oraz uczestniczenia w wyborach do władz Stowarzyszenia.

Każdy członek ma prawo korzystania z wszelkich urządzeń Stowarzyszenia.

ODDZIAŁY I CZŁONKOWIE - KORESPONDENCI.

§ 24. Zespół członków (conajmnie 10 osób) zamieszkałych w danej miejscowości tworzy Oddział Stowarzyszenia *„Instytut Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej"*.

§ 25. Każdy Oddział posiada swój oddzielny Zarząd, złożony z 5 osób, jak również i swoją Komisję Rewizyjną, złożoną z 3 osób, wybranych przez Ogólne Zebranie członków Oddziału na przeciąg 1 roku.

Oddziały pełnią te same funkcje na terenie swej działalności, co i Zarząd Główny na terenie całego Państwa.

§ 26. Zarząd Oddziału winien nadsyłać Zarządowi Głównemu raz na kwartał szczegółowe sprawozdanie, tak ze swej działalności jak i sprawozdanie kasowe.

§ 27. W razie likwidacji Oddziału cały majątek, będący w użytkowaniu Oddziału przechodzi na własność Zarządu Głównego.

§ 28. W miejscowościach, w których niema Oddziałów, Zarząd Główny powołuje jednomyślną uchwałą członka - korespondenta. Członkowi - korespondentowi przysługują wszystkie prawa prezesa Oddziału.

OTWARCIE KUJAWSKIEGO ODDZIAŁU INSTYTUTU S P. W. P.

W dniu 17 maja o godz. 8 min. 30 odbyło się w sali Izby Rzemieślniczej we Włocławku uroczyste otwarcie Kujawskiego Oddziału Instytutu Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej.

W obecności licznie zebranych przedstawicieli władz, Instytucji, kierowników szkół zawodowych, przedstawicieli przemysłu, rzemiosła i robotników — zebranie zagaił p. Antoni Rudziński, prezes Oddziału Instytutu, witając obecnych i wskazując „dobro państwa i ogółu obywateli" jako zasadniczą platformę ideową, na której Instytut stać będzie i tą zasadą kierować się będzie w swych poczynaniach.

Następnie przewodniczący udzielił głosu p. Franciszkowi Konwickiemu, prezydentowi Izby Rzemieślniczej, który witał nowopowstałą a tak niezbędną placówkę pracy gospodarczo - naukowej.

Vice - Prezes Zarządu Głównego Instytutu, p. prof. Antonin Puzyński przedstawił stan prac przez Instytut dokonanych, będących w stadjum realizacji i zamierzonych.

W imieniu Pana Wojewody, w imieniu Sejmiku powiatowego oraz w imieniu własnem przemówił pan Starosta Gajzler, przyrzekając poparcie nowej placówce.

Niezwykle ciekawy i dość obszerny referat o zadaniach i celach Instytutu wygłosił p. prof. Edward Benken, Członek Zarządu Kujawskiego Oddziału Instytutu. Mówca poruszył szereg niezmiernie ważnych zagadnień wzmożenia wydajności pracy naszego przemysłowca, rzemieślnika i robotnika.

W dalszym ciągu witali Instytut i składali życzenia pomyślnego rozwoju: Inspektor Pracy p. Jan Kowalik, Dyrektor Państwowej Szkoły Rzemieślniczo - Przemysłowej — p. inż. Mieczysław Sikorski, Prezes Chrześc. T-wa Rzemieślników i Przemysłowców Polskich — p. Chybalski i Dyrektor Szczepan Promis. Po odczytaniu nadesłanych depesz gratulacyjnych od pp. inżynierów Kłodeckiego i Groberskiego z Wydziału Przemysłowego Ministerstwa Przemysłu i Handlu oraz od Instruktora Korporacji Przemysłowych, p. Radcy Wincentego Samolewicza, jako też życzeń od Kujawskiego Stowarzyszenia Techników, — przewodniczący zakomunikował, że sekretarjat Instytutu mieści się obecnie już we własnym lokalu przy ulicy Kaliskiej 1, i wyraził gorące podziękowanie obecnym za udział w zebraniu, za życzenia i wskazówki, przyczem zwrócił się do ogółu z apelem o żywą i istotną współpracę.

KONKURS INSTYTUTU SZERZENIA PRAKTYCZNEJ WIEDZY PRZEMYSŁOWEJ

„Instytut Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej ogłasza konkurs na napisanie

podręcznika rachunkowości warsztatowej dla rzemieślników

WARUNKI KONKURSU:

1. Ubiegać się o nagrodę mogą obywatele polscy.

2. Praca musi być oryginalna i powinna uwzględniać potrzeby warsztatowej rachunkowości:

a) rzemieślnika, pracującego samotnie, bądź przy pomocy sił najemnych lub członków rodziny we własnym warsztacie, wyłącznie dla kupców, przedsiębiorców dostawców, z materjałów powierzonych — za umówionem wynagrodzeniem od sztuki wzgl. partji towarów,

b) rzemieślnika, pracującego przy pomocy sił najemnych lub członków rodziny, który produkuje z własnych materjałów surowych

(zakupionych na własny rachunek), względnie półfabrykatów i odsprzedaje je kupcom, przemysłowcom, dostawcom i konsumentom — bezpośrednio z warsztatu rzemieślniczego lub ze specjalnych pomieszczeń handlowych.

c) rzemieślnika - przedsiębiorcę, który sprzedaje w przedsiębiorstwie handlowem, wyprodukowane we własnym warsztacie towary i wykonywane poza obrębem warsztatu przez rzemieślników, wyszczególnionych pod a).

d) rzemieślnika, drobnego przedsiębiorcę robót ziemnych, murarskich, brukarskich, malarskich, blacharskich i t. p., które nie wymagają specjalnych urządzeń warsztatowych a zatrudniają w sezonach nawet większą ilość robotników i rzemieślników.

Praca musi być treściwa, oparta na prostych przykładach, i zawierać wzory ksiąg.

W pracy należy uwzględnić te elementy rachunkowe, które są niezbędne rzemieślnikowi do spełnienia obowiązków, wynikających z ustawy o państwowym podatku przemysłowym z dnia 15 lipca 1925 r. (Dz. U. R. P. Nr. 79, poz. 550) oraz z ustawy o państwowym podatku dochodowym (Dz. U. R. P. z roku 1925 Nr. 58, poz. 411) z uzupełnieniami (Dz. U. R. P. z r. 1927 Nr. 101, poz. 871) (Dz. U. R. P. z r. 1928, Nr. 15, poz. 106), pozatem muszą one być sprawdzianem dla władz skarbowych przy opodatkowaniu tych drobnych przedsiębiorstw.

Ustanawia się dwie nagrody: pierwsza zł. 500 —, druga — zł. 300.—.

Rozmiar nie może przekraczać 16 stronic formatu handlowego pisma maszynowego. Na konkurs mogą być nadsyłane prace dotychczas drukiem nie ogłaszane. Prace winny być napisane w dwuch egzemplarzach.

Termin nadsyłania prac do dnia 15 października 1930 r. pod adresem: „Warszawa, Nowy Świat 17 m. 1 — Instytut Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej" z napisem „Konkurs na podręcznik dla rzemieślników" i podpisany godłem autora. Koperta winna być zapieczętowana, opatrzona zewnątrz w to samo godło i zawierać wewnątrz imię, nazwisko i dokładny adres autora.

Instytut zastrzega sobie prawo wyboru niektórych prac z pośród niewyróżnionych i ogłoszenia ich drukiem po uprzedniem zawiadomieniu autora. Prace te będą honorowane narówni ze zwykłemi, niewykorzystanemi pracami. Autorom prac, wyróżnionych na konkursie, nie przysługuje prawo ani do honorarjum, ani do umieszczenia w pismach, względnie ogłaszania drukiem bez wiedzy Instytutu.

Szczegółowych informacyj udziela sekretarjat Instytutu Pr. W. Przem., (Nowy Świat 17) ustnie, listownie i telefonicznie (Nr. tel. 540 - 92; godz. 12 — 14, 17 — 19).

Dr. ANTONI LEPARSKI — Chłodnictwo w gospodarstwie narodowem Polski. — O pozytywny program gospodarczy. — Warszawa — 1930, str. 128, rycin 26. Nakładem Instytutu Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej.

GŁOSY PRASY

W związku z niedawnem otwarciem wielkiej chłodni portowej w Gdyni, warto rzucić okiem na problem chłodnictwa w Polsce.

Szeregu ciekawych spostrzeżeń dostarcza nam wydana w bieżącym roku książka dra Antoniego Leparskiego p. t. „Chłodnictwo w gospodarstwie narodowem Polski". Z książki tej dowiadujemy się, że co do ilości chłodni Polska wyprzedza jedynie Rosję, zajmując przedostatnie miejsce wśród państw świata.

„Gazeta Warszawska" z dn. 12 czerwca 1930 r. Nr. 163.

Świeżo wydana praca d-ra Antoniego Leparskiego o chłodnictwie, w dzisiejszym stanie depresji gospodarczej, jak ożywczy prąd świeżego powietrza, budzi wiarę w lepsze jutro, wznieca energję, zachęca do twórczej inicjatywy i czynu.

Omawiana książka w rzeczowem ujęciu i rzetelnem opracowaniu wykazuje cały szereg pozytywnych możliwości stałego rozwoju wytwórczości rolniczej Polski na pokrycie zarówno potrzeb wewnętrznego rynku, jak i na wywóz zagranicę.

„A. B. C." — Warszawa
Nr. 150 z dn. 2/VI 1930.

Do szeregu najpilniejszych zadań należy sprawa zbudowania należytej organizacji chłodniczej. Pod tym względem ze wszechmiar zasługuje na uwagę projekt wysunięty przez wytrawnego, jednego z nielicznych w Polsce znawców przedmiotu, dr. Leparskiego.

„Gazeta Polska"
Nr. 91 z dn. 2/IV 1930.

Wysoką wartość książki podnoszą liczne ilustracje urządzeń chłodnych.

„Czas" (Kraków)
z dn. 20/III 1930.

...Polska nie zdobyła się dotąd na ustalenie wytycznych dla swojej polityki ekonomicznej, nie opracowała i nie posiada dotąd pozytywnego programu gospodarczego.

...Rozpatrywana pod tym kątem widzenia praca D-ra A. Leparskiego zasługuje na szczególną uwagę i uznanie.

„Dzień Polski"
Nr. 162 z 17 czerwca 1930 r.

Pierwszym krokiem w sprawie udostępnienia wiedzy i techniki chłodnictwa szerokiemu ogółowi jest wydanie przez Instytut Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej książki dr. A. Leparskiego.

„Dziennik Lwowski"
Nr. 70 z 12 marca 1930 r.

Dotychczas nasza literatura ekonomiczna prawie zupełnie nie posiadała prac, dotyczących technicznej i gospodarczej strony tego zagadnienia. To też wydanie niniejszej pracy jest dużą zasługą Instytutu Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej. Praca dr. A. Leparskiego przyczyni się do pomyślnego rozwiązania zagadnienia chłodnictwa.

„Gazeta Rolnicza"
Nr. 12 z 21/III 1930.

Koła gospodarcze przyjmą z uznaniem fakt pojawienia się tego dzieła.

„Poradnik Spółdzielni"
Nr. 10 z dn. 15 maja 1930 r.

Trafne ujęcie przez autora zagadnienia chłodnictwa w Polsce... daje bardzo ciekawy materjał.

„Przewodnik Gospodarski"
Nr. 16, 17 z 27/IV 1930.

Praca dr. A. Leparskiego, zawierając wiele cennych wiadomości, powinna się spotkać z zainteresowaniem rozmaitych czynników.

„Kupiec"
Nr. 15 z dn. 12/IV 1930.

W końcu m. lipca 1930 r. ukaże się

Nr. 1 miesięcznika p. t.

„Macierz i Wychodźtwo"

wydawanego przez

Towarzystwo Przyjaciół Związku Narodowego Polskiego w Ameryce na R. P.

i

Instytut Szerzenia Praktycznej Wiedzy Przemysłowej

poświęconego

sprawie zbliżenia z krajem macierzystym kolonji polskich zagranicą, a w Stanach Zjednoczonych A. P. w szczególności.

Miesięcznik będzie uwzględniał życie skupisk polskich zagranicą i informował o kraju, obejmując treścią stan obecny Macierzy, jej bogactwa i potrzeby, turystykę i krajoznawstwo, oraz stosunki gospodarcze, ze szczególnem uwzględnieniem możliwości inwestycyjnych dla licznych rzesz imigracyjnych, oraz eksportowych, pokrywających zapotrzebowania rodaków zagranicą.

Drukarnia Artystyczna, Warszawa, ul. Nowy Świat 47, tel. 35-80 i 35-83.